大师随笔



我的牛津心理学笔记

梁淦豹　编著

中州古籍出版社

前　言

心理学源于古希腊语，意思是“灵魂之科学”。在希腊文中，“灵魂”也有呼吸的意思。因为古希腊人认为人的生命依靠呼吸，呼吸一旦停止，生命也就完结。随着心理探索的发展，心理学的研究对象由灵魂改为心灵，心理学也就变成了心灵哲学。在我国，人们习惯上认为思想和感情来源于“心”，又把条理和规则叫做“理”，所以用“心理”来总称心思、思想、感情等。1879年，心理学从哲学、神学、医学等其他科学中分离出来，正式成为一门真正独立的科学。之后经过一百多年的研究和探索，心理学的知识大厦已经金碧辉煌，并且为经营学、人生学、医学、军事学等提供日益丰富的科学视角和研究工具。

心理学是一门探索心灵奥秘、揭示人类自身心理活动规律的科学，它能够帮助人们认识自我、了解自身、洞察人生、解释行为，具有非常重要的现实意义和实用价值，其研究范围广泛涉及人类各个活动领域中的心理问题。可以毫不夸张地说，无论生活中的衣食住行，还是工作中的为人处世，都离不开心理学，都需要心理学知识的帮助。著名行为心理学派大师阿尔伯特·班图拉曾说：“心理学不能告诉人们应当怎样度过一生，但是，它可以给人们提供影响个人变化和社会变化的手段，而且它能帮助人们去评估可供选择的生活方式及社会管理的后果，然后作出价值抉择。”

本书汇集了牛津大学心理学经典理论和研究成果，引入牛津最受欢迎的心理学教育理念，力图从人格、交际、职场、成功、爱情、健康这六大方面较详细地阐释与我们的生活密切相关的心理学知识。阅读此书，广大读者将会在感受牛

津理念的同时，极大程度地丰富心理学知识储备，快捷抓取生活中常见的心理现象，透析人们行为背后的心理成因，解读人们的心理活动，提高日常生活及交往技能。

目 录


第一章
人格心理学

每个人都应有自信心

一个人最需要的就是自信，只有充满自信，才能开掘智慧、激发力量，在人生的征途上健步如飞。

心理学教授威廉·詹姆士曾说："只要你对结果非常在乎，几乎必然可以得到。想要富有就富有，想要博学就博学，想成为好人就会变成好人。只要你真心期望这些事。"

所有伟大的奇迹都是信心的力量。

一位伟大的哲人在风烛残年之际，知道自己时日不多，就想考验和点化一下他的那位平时看来很不错的助手。他把助手叫到床前说："我的蜡所剩不多了，得找另一根蜡接着点下去，你明白我的意思吗？""明白。"那位助手赶忙说，"您的思想光辉是得很好地传承下去……""可是，"哲人慢悠悠地说，"我需要一位最优秀的传承者，他不但要有相当的智慧，还必须有充分的信心和非凡的勇气……这样的人选直到目前我还未见到，你帮我寻找和挖掘一位好吗？""好的。"助手很温顺很尊重地说，"我一定竭尽全力地去寻找，以不辜负您的栽培和信任。"哲人笑了笑，没再说什么。

那位忠诚而勤奋的助手，不辞辛劳地通过各种渠道开始四处寻找了。可他领来的很多人，都被哲人一一婉言谢绝了。某一次，当那位助手再次无功而返地回到哲人病床前时，病入膏肓的哲人硬撑着坐起来，抚着那位助手的肩膀说"真是辛苦你了，不过，你找来的那些人，其实还不如你……""我一定加倍努力，"助手言辞恳切地说，"找遍五湖四海，我也要把最优秀的人选挖掘出来，举荐给您。"哲人笑笑，不再说话。

半年之后，哲人眼看就要告别人世，最优秀的人选还是没有眉目。助手非常惭愧，泪流满面地坐在病床边，语气沉重地说："我真对不起您，令您失望

了！”“失望的是我，对不起的却是你自己。”哲人说到这里，很失意地闭上了眼睛，停顿了许久，才又不无哀怨地说：“本来，最优秀的就是你自己，只是你不敢相信自己，才把自己给忽略、给耽误、给丢失了……其实，每个人都是最优秀的，差别就在于如何认识自己，如何发掘和重用自己……”话没说完，一代哲人永远离开了他曾经深切关注着的这个世界。那位助手非常后悔，甚至自责了整个后半生。

为了不重蹈那位助手的覆辙，每个向往成功、不甘沉沦者，都应该记住这样一句至理名言：“每个人都有大于自身的力量。不是因为有些事情难以做到，我们才失去自信，而是因为我们失去了自信，有些事情才显得难以做到。”我们每个人就是一座金矿，关键是如何发掘自己。

一个纽约的商人看到一个衣衫褴褛的铅笔推销员，心中不由得生起一股怜悯之情。他把1美元丢进卖铅笔人的盒子里，就准备走开，但他想了一下，又停下来，从盒子里取了一把铅笔，并对卖铅笔的人说：“你跟我都是商人，只不过经营的商品不同，你卖的是铅笔。”几个月后，在一个社交场合，一位穿着整齐的推销商迎上这位纽约商人，并自我介绍：“你可能已经记不得我了，但我永远忘不了你，是你重新给了我自尊和自信。我一直觉得自己和乞丐没什么两样，直到那天你买了我的铅笔，并告诉我是一个商人为止。”

“推销员”一直做乞丐，不就是因为缺乏自信心吗？就是从纽约商人的一句话中，“推销员”找到了自尊和自信，并开始了全新的生活，从中不难看出自信心的威力。缺乏自信常常是性格软弱和事业不能成功的主要原因。对此，著名的推销员齐格曾有过切身的体会。

齐格曾参加过一个由梅里尔指导的全日制培训课程。培训结束后，梅里尔先生将齐格留下说：“你有许多能力，你可以成为一个了不起的人，甚至一个全国优胜者。我绝对相信，如果你真正投入工作，真正相信自己，你能冲破一切困难获得成功。”齐格细细品味这些话时，他惊呆了。他回忆道：“当我是个小男孩时，我长得很小。我上学后，从五年级开始，放学后和周六的大部分时间都在工作，运动方面也不是很活跃。另外，我还很胆小，直到17岁才敢和女孩约会，而且还是别人指定给我的一个盲目性约会；一个从小镇中出来的小人物，希望回到

小镇上一年赚上5000美元，我的自我意识仅限于此。现在却突然有一个受我尊敬的人对我说‘你能成为一个了不起的人’！”所幸的是，齐格相信梅里尔先生，开始像一个优胜者一样思想、行动，把自己看成优胜者，于是，他真的就像个优胜者了。最后，齐格成功了。他说：“梅里尔先生并未教授很多推销技巧，但那年年底，我在美国一家7000多名推销员的公司中，推销成绩列第二位。我从用大众车变成用豪华小汽车，而且有望获得提升。第二年，我成为全州报酬最高的经理之一，后来我成为全国最年轻的地区主管人。”

齐格遇到梅里尔先生后，并不是获得了一系列全新的推销技巧，也不是他的智商提高了50点，而是梅里尔先生让他确信自己有获得成功的能力，并给了他目标和发挥自己能力的信心。

由此可见，人只有自信，才能自强不息，才能为自己的理想而努力奋斗。只有自信，才能使人在艰苦的事业中保持必胜的信念，才能使人有勇气前进。人，如果缺乏自信心，会对自己的美好理想放弃争取，会浑浑噩噩、碌碌无为；人，如果缺乏要干成一番事业的自信心，通向成功之路的航船就要在沙滩搁浅，终生也托不起成功的巨轮。在现实生活中，自信心是大力之神，它能使弱者变强，使强者变得更强。

自信不是自傲，不是没有根基的空中楼阁，也不是夸夸其谈的高级侃爷。它是对自己的素质、品格、力量的全面审视，是对自己的修养、能力的充分肯定。

自信需要勇气。生活中有许多疑难、疙瘩、惆怅，但不管结局怎样，不管情形如何，自信的人常常是不为疑难所阻，不为疙瘩所扰，不为惆怅所缠，而是将所有的结果化为一个过程，从不阐释宠辱，从不去说得失，只知道加快自己的步履，埋头苦干，创造未来。

自信需要坚毅。现实生活中，从来就没有十全十美的东西。漂亮的人有时为漂亮苦恼，有钱的人有时为有钱发愁；生活安逸了，却去梦想过些有波有浪的日子，日子坎坷了，又思念安安稳稳的舒适；朋友多了，整日里害怕应酬的劳累，朋友少了，又害怕难耐的清冷与寂寞；有了学问，又想获得金钱，有了金钱，却又想当学者……正是这样的“捉弄”，常使一些人举棋不定，低头徘徊，从而失去了机遇，失去了前程。而自信者从不计较太多，从不看这看那，总是让一颗驿

动的心走向淡然，走向知足，走向充实，走向愉快。

自信的人有广博的知识，自信的人有坦荡的胸怀。自信的人能正视自己，检视自己，正确对待自己，从不提过高的要求，从不想过高的欲念，善于把低标准留给自己。

大千世界，并不是所有的人都能自信，并不是所有自信的人都能立于不败之地。

真正自信的人是胜不骄，败不馁，遇到挫折，遇到险阻，遇到失败，敢于迎难而上，勇往直前，在荆棘丛中开出一条通往远方的路。

自信是成就事业的动力。让我们每个人多一点自信，让我们每个人在自信中锻炼自己，成熟自己！

发掘你的兴趣

如果没有好奇心和纯粹的求知欲作为动力，就不可能产生那些对人类和社会具有巨大价值的发明创造。由此可见，兴趣对学习有着神奇的内驱作用，能变无效为有效，化低效为高效。

爱因斯坦有句名言："兴趣是最好的老师。"兴趣是指个体以特定的事物、活动及人为对象，所产生的积极和带有倾向性、选择性的态度和情绪。每个人都会对他感兴趣的事物给予优先注意和积极地探索，并表现出心驰神往。

兴趣不只是对事物的表面的关心，任何一种兴趣都是由于获得这方面的知识或参与这种活动而使人体验到情绪上的满足而产生的。例如，一个人对跳舞感兴趣，他就会主动、积极地寻找机会去参加，而且在跳舞时感到愉悦和放松，表现积极而自觉自愿。

具体来说，兴趣对一个人作用表现在以下几个方面：

1. 对未来活动的准备作用

例如，对于一名学生来说，对化学感兴趣，就可能激励他积累各种化学知

识，研究各种化学现象，为将来研究和从事化学方面的工作打基础，作准备。

2. 对正在进行的活动起推动作用

兴趣是一种具有浓厚情感的志趣活动，它可以使人集中精力去获得知识，并创造性地完成当前的活动。美国著名华人学者丁肇中教授曾经深有感触地说："任何科学研究，最重要的是要看对自己所从事的工作有没有兴趣，换句话说，也就是有没有事业心，这不能有任何强迫……比如搞物理实验，因为我有兴趣，我可以两天两夜、甚至三天三夜在实验室里，守在仪器旁，我急切地希望发现我所要探索的东西。"正是兴趣和事业心推动了丁肇中教授所从事的科研工作，并使他获得巨大的成功。

3. 对活动的创造性态度的促进作用

兴趣会促使人深入钻研，创造性地工作和学习。就学生来说，对一门课程感兴趣，会促使他刻苦钻研，并且进行创造性的思维，不仅会使他的学习成绩大大提高，而且会大大地改善学习方法，提高学习效率。

人的兴趣不仅是在学习、活动中发生和发展起来的，而且是认识和从事活动的巨大动力。

有一个中学在入学考试时曾出过这么一道题：比尔·盖茨的办公桌上有5个带锁的抽屉，分别贴着财富、兴趣、幸福、荣誉、成功5个标签。盖茨总是只带一把钥匙，而把其他的4把锁在抽屉里，请问盖茨带的是哪一把钥匙？老师告诉学生，那是一道智能测试题，内容不在书本上，也没有标准答案，每个人都可根据自己的理解自由回答，但是老师有权根据他的观念给一个分数。

一名学生，看到这个题目后，一下子慌了手脚，因为他不知道到底应该如何作答。而他的同桌的答案是，盖茨带的是财富抽屉上的钥匙，其他的钥匙都锁在这只抽屉里。结果老师在这道9分的题上给了该学生5分，而给他的同桌1分。老师认为，他没答一个字，至少说明他是诚实的，凭这一点应该给一半以上的分数。比尔·盖茨本人是这样答的：在你最感兴趣的事物上，隐藏着你人生的秘密。

财富、兴趣、幸福、荣誉和成功，几乎是每个人都想追求的，但兴趣是最好的老师，当你必须作出唯一选择的时候，不妨多考虑一下自己的兴趣，在自己感兴趣的领域，更容易作出瞩目的成就。相反，如果忽视了兴趣，努力得越多，就

可能离成功越远。

从前有一个木匠，拥有一流的手艺，他做出来的家具不但好看而且耐用。到了木匠年老的时候，他开始苦恼了。他有两个儿子，他很想把自己的精湛手艺传给其中一个儿子，可这两个儿子对他的手艺一点都不感兴趣，木匠一气之下让他们哥俩都学木匠活，无奈这哥俩根本不认真学，做出来的家具歪歪扭扭，不成样子。

于是木匠整天唉声叹气，逢人就说自己生了两个不孝的儿子，一点不体谅做父亲的心，都不肯好好学他的手艺。

有一天，寺庙的住持请他去做一些桌椅板凳。做完后住持请他喝茶，他便唠唠叨叨地和住持说起了这事。

住持不紧不慢地问他：你喜欢喝茶还是喝白开水？

木匠说：当然是喝茶了，白开水有什么味道？

这时住持一扬手把木匠杯子里的茶倒在了地上，并且给他倒了一杯白开水。

木匠不悦地说：大师这是为何，明知道我不喜欢喝白开水的？

住持笑着说：施主既然知道白水不好喝，那为什么还要去勉强别人去做自己不喜欢的事呢？

木匠低下头说：可是这样我的手艺不就失传了吗？

这时住持叫住了一个庙祝问他：这里有茶和白开水，你喜欢喝哪个？

庙祝说：我喜欢喝白开水，因为白开水比较解渴。

木匠还是不明白住持是什么意思，不解地问：大师，您……？

住持于是又笑着道：何不把你的手艺传给喜欢做木匠活的人呢？

木匠听后恍然大悟……于是到了这个时候，他才懂得了兴趣的真正意义。

木匠的手艺虽然很高明，但是两个儿子却对他的手艺一点兴趣也没有。就像茶水虽然香味醇厚，但是它解不了渴，就像那个庙祝说的那样。

李开复讲述自己从进入小学，到出国留学，大学里选择计算机专业，到离开苹果，离开微软，离开Google，在面对这些选择的时候，他自始至终都坚持这样的人生信条——追寻自己的兴趣，不断地学习，用心去做，随心所欲。

刚进入大学的时候，李开复认为自己喜欢法律，希望将来做一名律师。李

开复毫不犹豫地选择了政治科学，但是，上了几门课后，他发现自己对此毫无兴趣，于是和家人商量转系的事情。

之后，李开复进入一个“数学天才班”，那里集中了哥伦比亚大学所有的数学尖子生，一个班只有7个人。很快，李开复就发现自己的数学突然由“最好的”变成了“最差的”。这时他才意识到，自己与那些真正的数学天才的差距。

渐渐地，李开复的数学成绩越来越落后。当他上完那门课后，深深地体会到那些数学天才都是因为“数学之美”而对它痴迷，他自己却并非如此。李开复遗憾地发现，自己既不是数学天才，也没有因为数学的“美”而痴迷。

在放弃了政治科学、数学后，李开复对未来之路感到十分迷茫，好在他心中已经有了一个合适的选择，那就是当时还默默无闻的计算机专业。

回忆当时换专业时的想法，李开复说：“当时，哥伦比亚大学的法律系全美排名第三，而计算机系只是新兴专业，如果我选择计算机这个基础不是很厚重的专业，前途看起来并不是很明朗。如果选择法律系，我的前途大概可以预测到：做法官、律师、参选议员，等等。但是我想的更多的是人生的意义和我的兴趣。”于是李开复放弃了政治科学，放弃了之前的律师梦，放弃了数学专业，转而开始学习计算机科学。

为什么要选计算机专业呢？李开复一直对计算机充满兴趣，选修了一门计算机编程课，并对那些充满魔力的语言无比好奇。李开复发现自己在计算机方面有相当的天赋，而且远远超过他的数学天赋。他和同学们一起做编程时，同学们还在画流程图，他就已经完成了所有的题目。考试的时候，他总是比别人早交卷。他发现自己不用特别准备，就可以得高分，同学们说他是“计算机天才”。

通过学习计算机，李开复感觉到一种前所未有的震撼：“未来这种技术能够思考吗？能够让人类更有效率吗？”他知道，解决这样的问题是一件非常有意义的事情。

在这之后，李开复每天晚上都能在电脑室里享受快乐，经常稍不留意就在那里待一个通宵。在计算机方面的兴趣和表现，给了李开复强烈的自信，也给了他对这个专业的向往和热情。

在兴趣的指引下，李开复在计算机方面取得了一次又一次的成功，他的自信

心越来越强。他的计算机知识学得非常扎实，这为他后来顺利进人苹果、微软、Google打下了坚实的基础，也为他在计算机行业取得成就作好了充分准备。

我们可以发现，李开复之所以对计算机知识有那么强烈的学习欲望，是因为他对计算机科学充满了兴趣。有了兴趣，才会迸发出极大的热情，才会专注地投入，也才会学有所成。

一个人的成功因素固然有很多，一个人的人生道路也不止一条，但是有一点是可以肯定的：内心的兴趣，会引领着你走向人生的顶点。因此，我们每个人都应该相信兴趣是人生的导师，它可以让你充满学习的热情，还能指引你走向属于自己的独特的成功之道。

情商是人要具备的重要能力

情商是人在情绪、情感、意志、耐受挫折等方面的品质。心理学家们认为，情商的高低对一个人能否取得成功是很重要的，其作用甚至超过智力水平。情商不是先天就有的，只要重视后天的培养，每个人都可以提高这方面的素质和能力。

著名心理学家霍华德·加德纳博士提出多元智能理论，开启了情商学说的新知。该理论广泛应用于欧美国家和亚洲许多国家的幼儿教育上，并且获得了极大成功。霍华德·加德纳博士指出，人类的智能是多元化而非单一的，每个人都拥有不同的智能优势组合。

被誉为“情商之父”的心理学博士丹尼尔·戈尔曼认为：“仅有IQ是不够的，我们应用EQ来教育下一代，帮助他们发挥与生俱来的潜能。”

丹尼尔·戈尔曼指出，情商不同于智商，它不是天生注定的，而是由三种可以学习的能力组成：了解自己情绪的能力：能察觉自己的情绪，了解情绪产生的原因；控制自己情绪的能力：能够安抚自己，摆脱焦虑、忧郁以及控制刺激情绪的根源；激励自己的能力：能够调整情绪，增强注意力与创造力。

心理学家们作过一项研究，他们挑选了某中学81位毕业演说代表，这些人的平均智商在全校是最高的。研究发现，这些学生毕业后进入大学，学习期间都取得了很好的成绩，但到30多岁时却表现平平。从中学毕业算起，10年后，只有25%的人在本行业中达到同龄段的最高阶层，很多人的表现甚至远远不如同辈。

情商深刻影响一个人的认识和实践活动，通过影响人的兴趣、意志和毅力，加强或弱化认识事物的驱动力。智商不高而情商很高的人，在学习效率上虽然不如智商高的人，但很多时候反而比智商高的人学得更好一些，成就更大一些。另外，情商对人际关系的处理有较大影响，情商的作用与社会生活、人际关系、健康状况、婚姻状况有着密切关联。

英国心理学家米歇尔做过一个心理实验。他选择了一个空荡荡的房间，召集了一群四五岁的孩子，在房间最显著的位置为每个孩子放了一颗软糖。他对每一个孩子说："谁能坚持到老师回来时还没把这颗软糖吃掉的话，谁就可以得到另外一颗软糖的奖励。但是，如果老师没回来，你就把糖吃掉的话，那么就只能得到这一颗。"

实验结果，有些孩子缺乏自我控制能力，大人不在，又受不了糖的诱惑，就把糖吃掉了。而另外一些孩子，则牢牢记住了老师的话，认为自己只要坚持一会儿，就可以得到两颗糖。于是，他们尽量克制自己，努力转移自己的注意力。他们有的唱歌，有的蹦蹦跳跳，有的干脆趴在桌子上睡觉，坚持不看那颗软糖，一直等到老师回来。就这样，他们得到了第二颗软糖的奖励。

研究者把孩子分成两组：能够抵挡住诱惑、坚持下来得到两颗软糖的孩子；不能坚持下来只得到一颗软糖的孩子，并对他们进行了长期的跟踪调查。结果发现，长大后的孩子，那些只得到一颗糖的孩子普遍没有得到两颗糖的孩子获得的成就大。这就说明，凡是小时候缺乏控制力的，无论今后的智商如何高，其成功的概率都很小，反之，那些小时候能控制自己，尤其是能够通过转移注意力来控制自己的孩子，往往能更好地把握自己的人生。

这一实验告诉我们，一个人如果缺乏控制能力，无论他的智商高低，往往都无法取得很大的成就；而那些小时候便有着很强自控能力的人，往往更容易把握自己，创造辉煌。由此，我们可以意识到，智力对一个人获取成就没有起到举足

轻重的作用，而非智力的情商因素，则对个人的发展和成功具有关键性影响。

心理学家研究得出，影响一个人的成功因素中，智商占20%，情商占80%。美国的一项调查显示，美国近20年来政界和商界成功人士的平均智商仅在中等，而情商却很高。

情商是一个人的重要生存能力，是一种发掘情感潜能、运用情感能力影响生活各个层面和人生未来的关键品质因素。在成功的要素中，智力因素是重要的，但更重要的是情感因素。

正确理解“面子”问题

“面子”总是与一个人的人格、自尊、荣誉、威信、影响、体面等联系在一起。因此，当一个人的面子受到损害时，他就会下不来台，就会生气。

程林曾是一家大型企业的高级职员，她的能力是有目共睹的，无论是工作能力，还是文笔功底，都处在单位的一流水平，上司对她的能力也是充分肯定的。程林的热情大方、率真自然，是比较受人欢迎的。但是，成也萧何，败也萧何。程林的率真和不加掩饰，过于情绪化，不论对谁，只要她看见不对的地方，就不加保留地指责出来，一点也不给人面子。

后来，单位提拔了一个无论是资历、能力还是业绩都不如她的女同事。程林很生气，她义愤填膺地跑到上司的办公室去“质问”，并义正词严地与上司理论起来。虽然上司那儿早已准备了一堆冠冕堂皇的理由，还是被程林搞得非常狼狈。从那以后，上司对她的态度就有了转变，时常给她穿“小鞋”。程林的情绪受到影响，还因此备受冷落，同事也不敢轻易同她说话了。程林很难受，又气又急又窝火，怎么也想不通自己干了那么多活，上司安排的工作也能高标准地完成，可为什么总是费力不讨好。

一个聪明的人懂得保留他人的面子，这是一个非常重要的问题。可是有些人

总喜欢我行我素，甚至喜欢摆架子，在众人面前指责同事，对上司也不客气，而没有考虑到是否伤了他们的自尊心。

人人都有自尊和虚荣感，甚至连乞丐都不受嗟来之食，更何况是地位比自己高的上司。纵使上司犯错，而程林是对的，但如果不注意表达方式就会伤了领导的面子，自己吃力不讨好也就是必然的了。

在与别人相处时，一定要懂得给别人留点“面子”。

因为，如果伤了对方面子，自己将会遭受最猛烈的回击。“面子”是不能被撕破的，撕破“面子”，就意味着抛弃了一切做人的尊严。我们常常听到这样的话：“这个家伙，真是撕破了脸皮，什么事都干得出来。”意思是说，一些人已经连做人的起码要求都不要了，做什么事情都是不会感到惭愧的。

可见，人不能不要“面子”，否则在社会中就难以生存，然而，人也不能将“面子”作为一个“包袱”来背着，这样的生活过于沉重、压抑甚至痛苦。“死要面子活受罪”，说的就是一些人为了“爱面子”可以忍受任何痛苦，即使受罪也无所顾忌。

在我们的生活中，譬如，有的人原本很穷，却死要面子，勒紧裤腰带与人比阔。有的人，为死要面子，四处吹嘘自己如何如何有能耐、能办事，无限夸大自己的所谓“后台”是怎样怎样硬。有的人明明意外成功，自己明明是喜出望外，激动异常，却死要面子，故作深沉，一副若无其事的样子。有的人为了面子，犯了错误死不认账，即使被揭穿也要死撑到底，甚至要倒打一耙，推卸责任……

那么，给对手最猛烈的回击就是想方设法把对手的“面子”丢得干干净净。很多人为回击对手，使对手“丢面子”，往往采取一报还一报，恶意攻击、侮辱，或直接或间接，或公众场合或私下攻击对手，但这样做往往容易反过来损害自己的“面子”，这是一种下下策。聪明的人决不会这样做，聪明的人往往给对手留足面子，他要一顶高帽，就送他一顶甚至十顶，让他飘飘然不知自己是谁，自高自大起来的时候自有人收拾他。

现代社会的竞争法则不是教人不要面子，而是市场经济越发展，就越要求人人都要讲究“面子”，有诚信，否则，谁都不会是赢家。

忍让是一种境界

一个人不可能在任何时间、任何场合下都事事如意，有些事情怎么也无法解决，所以你只能忍耐。动辄出气的人虽然可以发泄一下内心的压力，但从长远看来，却是有百害而无一利的。

人的一生中会遇到很多问题，如果能忍一忍，并学会控制自己的情绪和心志，以后即使碰到再大的问题，自然也能忍受，自然能忍到最好的时机再把问题解决，这样才是明智之举。

当然，能忍之人不同于我们经常所说的“窝囊废”。人要有正气，碰到公正有理之事，需据理力争，以正压邪，不能丧失性格。也就是说，忍也要看忍耐的对象和忍的程度。大事忍，小事也忍，无理时忍，有理时也忍，这就真是一个“窝囊废”了。

罗素说：“希望是坚韧的拐杖，忍耐是旅行袋，携带它们，可以踏上永恒之旅。”成功是由许多忍耐组成的，成功之人的特征之一，就是比平常人更会忍耐，小不忍则乱大谋。忍耐需要勇气，更需要信念和力量。忍耐是成功的必备要素。

曼德拉早年因领导反对白人种族隔离政策而被捕入狱，白人统治者把他关在荒凉的大西洋罗本岛上长达27年。他一直被关在总集中营一个“锌皮房”里，囚室很小，只有一般的卫生间大小，但他居然没有精神崩溃，依然斗志昂扬，实在是让常人惊骇不已！曼德拉后来向朋友们解释说，自己年轻时性子很急，脾气暴躁，正是在狱中学会了控制情绪才活了下来。他的牢狱岁月给了他时间与激励，使他学会了忍耐，学会了如何处理自己遭遇苦难的痛苦。他靠的正是那股耐劲儿，善于忍耐，养精蓄锐，才苦撑过了狱中那段艰难漫长的岁月，最终在出狱后当选南非总统，为南非的民族解放事业作出了积极贡献。

由此可见，当一个人遭遇坎坷和身陷困境的时候，他只有学会忍耐，善于忍

耐，才能顺利度过人生的冰冻期，从而实现自己的理想和目标。

有人认为和颜悦色，忍让无争，宽恕容忍，与从不恶言厉色，就是十足的懦夫行径，殊不知这样的人才是真正具有大智、大仁、大勇的人物。有人更以为凡事忍耐，含垢受辱，承认过错及接受责罚是懦夫。事实上，在衡量自身条件尚无绝对把握时，暂时的忍辱负重是必要的。而死不认错，往往是怕负责任，这才是真正的懦夫。

“一忍可以当百勇，一静可以制百动。”一个人胸怀坦荡磊落，能无所不包，无所不容，那就无事不成，无功不可就了。古代所谓的豪杰人物，都有超过常人的修养，更有着一般人所不能忍的功夫。心字头上一把刀谓之忍，你若挨得过这把刀，寸寸心血会教你成功。“必有容，德乃大；必有忍，事乃济。”能包容一切，方能接受一切，忍耐一切，然后必能改变一切，克服一切。所谓大肚能容，逆来顺受，并不是天生的窝囊废，相反，正是成大事、立大业的强者。

生活中常有这样或那样的不如意事，不可能光靠几张嘴或动刀动枪就能解决所有矛盾。因此，我们应该学会忍让。“三顾茅庐”的故事家喻户晓，张飞欲绑诸葛亮回营，试想倘若没有刘备劝他忍住，哪里会有蜀国的大好河山？哪里会有三国鼎立？古人是这样，而现在的社会似乎是退步了。同学会因小纷争而大打出手；同事会因谁能升职而勾心斗角……最后的结果呢？往往是两败俱伤。

所以说，我们应该在需要忍耐的时候学会忍耐，在不应该忍耐的时候直接表达出来。当我们面对他人有意无意的指责时，应当做到既不显得怯懦无能又能忍让一步，从而使大事化小、小事化了。

生活需要忍让，学会忍让方便了别人，同时也方便了自己。忍让是一种谦虚的美德，是强者才具有的精神品质，是智者的胸怀；忍让更是一种思想，一种境界。明白了忍让的益处，便获得了一笔人生最宝贵的财富。

不能盲目从众

“从众”是一种比较普遍的社会心理和行为现象，也就是我们平常所说的“人云亦云”、“随大流”。即大家都这么认为，我也这么认为；大家都这么做，我也就跟着这么做。

许多心理学家都做过研究从众现象的实验，其中，由心理学家所罗门·阿希设计实施的“阿希实验”是研究这一现象的经典心理学实验。

实验是这样的：阿希安排了6个大学生，让他们把两条不等长的线段A、X说成是等长的，去影响一个被试者。起初，这个被试者说出了正确答案。然而，在听到6个大学生和自己的答案不同后，他就遵从了多数人的答案，改变了自己的答案。

很显然，这位被试者有着典型的从众心理。他说的明明就是正确答案，但当他意识到自己的答案和多数人有差异后，便随波逐流，投入到多数人的队伍中。

从众行为表现在方方面面。在我们的工作、学习和生活中，“从众心理”几乎人人都有。一般说来，有这样几种表现形式：

一是表面服从，内心也接受，即所谓的心服口服。例如，你和几位同学正为某道题争得面红耳赤，你的答案和别人的都不统一。事实证明你是错的，于是你就放弃了先前的想法，遵从了他们的答案。

二是口服心不服，出于无奈只能表面服从，违心从众。例如，在工作例会上，你认为上司的意见是错误的，但是你觉得反对上司会对以后的工作不利，于是你违心地投了赞成票。

三是完全随大流，谈不上服不服的问题。例如，你作为一个选民，让你作出选举的决定，你觉得无所谓，看谁的投票率高，你就选谁。

为什么人人都会选择“从众”呢？

造成人产生从众心理的原因，是多方面的，主要有以下两点：

1. 少数服从多数

我们都生活在“少数服从多数”的怪圈中，一概认为只要是多数人的观点，那就是对的，而当他的行为、态度和意见与别人一致时，就会有“没有错”的安全感。而且，社会心理学家经过研究也发现，持某种意见的人数的多少是影响从众的一个最重要因素。“人多”本身就是具有说服力的明证，较少有人能够在众口一词的情况下还坚持自己的不同意见。“三人成虎”、“众口铄金，积毁销骨”说的就是这个意思。

当然，从另一个角度说，“少数服从多数”也并非没有道理，有很多时候，众人的确是对的。因为生活经验告诉我们，个人生活中所需要的大量信息，都是从别人那里得到的，离开了众人提供的信息，个人几乎难以活动。例如，我们在一个没有标明男女的公共厕所，会先观察一下别人的举动。如果男人们都进的是左边的门，女人们进右边的门，你就可以判断哪个是男厕，哪个是女厕了。

2. 害怕偏离群体

那些不愿标新立异、与众不同的群体成员，通常具有跟从群体的倾向。他们总是希望群众喜欢他、优待他、接受他，这样就可以和群众融为一体，也可以在群体中谋取利益，从而避免成为“越轨者”，或者“不合群的人”。

事实上，这种情况在我们的生活和工作中都会遇到。例如，我们可以在家里穿各种奇特的服装，但我们一定不会穿着它去上班，因为我们害怕看到同事们怪异和否定的目光；在开会的时候，要表决举手，当我们看到别人举手时，即使不愿意也一定会跟着举，因为我们害怕因为“与众不同”而被人瞩目和质疑。

而且，社会中还存在着这样的现象，即“木秀于林，风必摧之”，也就是说在一个群体内，谁做出与众不同的行为，往往会招致“背叛”的嫌疑，甚至受到严厉的惩罚。在这种压力下，人们往往会选择从众，与群体内成员的行为保持一致。

从众有着它积极的作用。特定范围内，从众行为可以使群体保持一致，可以协调群体成员的言行；在集体中，少数服从多数，可以保证集体行为一致；强大的社会道德舆论，可以使社会上的人们群起效仿先进人物的思想言行，形成良好的社会风气。就拿过马路来说，我们都知道，红灯亮表示禁止通行；绿灯亮表示

可以前行。在熙熙攘攘的人潮中，如果大家都遵从红绿灯指示，那么交通就不会混乱。

相对的，从众也具有消极的一面。盲目的从众行为会抑制个性发展，扼杀创造力，使人变得无主见和墨守成规。假如每一片云都一样，那么我们就看不到令人惊奇的“黄山云海”；假如每朵花都如出一辙，那我们就错失了文人笔下生辉的梅菊；假如每棵树都惧高怕危，那么就没有了在万绿丛中鹤立鸡群的松柏。自然万物如果都“从众”了，我们将会丧失很多美丽的景观。人也如此，如果一味从众，也将跌入失败的谷底。

总而言之，从众效应是双面的，优点与缺点并存、有利与不利同在。我们既要扬“从众”的积极面，又要避“从众”的消极面。可具体怎么做呢?

对于积极的方面，我们就要善加利用了。我们先来看看餐厅的服务员是怎样收取小费的。

一家餐厅有甲乙两个服务员。他们为了引发客人支付小费，事先都在各自收取小费的盘子上放了点钱。甲放的是10块，乙放了20块。结果，甲收到的小费，都是10块的，而乙收到的却都是20块的。

为什么乙收取的小费比甲多呢?显然，乙巧妙地利用了从众心理。客人支付小费，在多数情况下拿不准以多少为宜，那么就会以别人的做法作为自己的标准。

再举几个其他方面的例子，或许会对你有帮助。

假如你的小店很冷清，那么你可以邀请你的亲戚朋友围在你的店门店里进进出出，假装要消费。这样，你就不用再担心门庭冷落，生意自然会红火起来；

如果你想举行一次座谈会，又担心冷场，你可以事先安排几个人，让他们准备好问题，在会场积极提问，以鼓励其他人提问。只要气氛活跃起来，那些原本不爱提问的人，看到大家都在提问，也会参与到其中的；

如果你负责主持公司会议，讨论某项棘手的改革方案。改革的阻力很大，很可能大多数的参会者会在会上保持沉默，拒绝表态。那么你不妨在会议召开之前，找几个人在私底下交流交流意见，安排他们在会上带头表决，那么其他人也会跟着表态的。

对于消极的方面，我们就要警惕了。如果在某件事上，选择从众并不正确，

那我们何不“特立独行”。还是拿过马路来说吧。假如你是十字路口上的一个行人，红灯亮了，但是路面上并无车辆行驶。这时候，有一个人不顾红灯的警告穿越马路，接着两人、三人……人们蜂拥而过，置身其中的你会怎么做呢？很明显，跟随众人肯定不对。所以，从众也是要有选择的，盲目从众只会对你不利。

不要主观臆测

在一家出版社的选题讨论会上，出现了这样一种有趣的现象：

编辑们列出了他们认为最重要的一个选题，分别为——

正在参加成人教育以攻读第二学位的编辑A，选题是“怎样写毕业论文”；

女儿正在上幼儿园的编辑B，选题是“学龄儿童教育丛书”；

酷爱围棋的编辑C，选题为“聂卫平棋路分析”；

……

为什么会产生这样的现象呢？

心理学研究发现，人们在日常生活中往往有一个倾向，当他们不知道别人的情况（如个性、好恶、欲望、观念、情绪等）时，就常常认为别人也具有与他们相同的特性。或者说，当人需要判断他人时，往往会将自己的特性归属到他人身上，想象其他人的特性也和自己一样。

比如：自己喜欢唱卡拉OK，就认为别人也喜欢唱卡拉OK；自己自我感觉很好，就以为别人也认为自己很出色；自己喜欢说谎，就认为别人也总是在骗自己等等。

心理学家们把这种现象叫做“投射效应”，也就是我们平常所说的“以己之心，度他人之腹”。

编辑们所列的选题显然受到了“投射效应”的影响：自己参加成人教育，就认为成人教育重要；自己的女儿在上幼儿园，就认为儿童教育重要；自己喜欢围

棋，就认为围棋重要……生活中有很多人都是这样，把自己认为重要的东西，当成是别人认为重要的东西。

一般来说，投射效应主要在以下两种情况下发生：

一是在对方的年龄、职业、社会地位、身份、性别等与自己相同的时候。人们总是相信物以类聚人以群分，认为同一个群体的人具有某些共同特征。因此，在认识和评价与自己同属一个群体的人的时候，往往不是实事求是地根据自己的观察所得到的信息来判断，而是想当然地把自己的特性投射到别人身上。例如一个人喜欢吃肉，就以为别人也爱吃肉；一个人喜欢看球赛，就以为别人也和他一样是个球迷。

另外，人们总是喜欢评价与自己有某些相同特征的人，总是习惯于与这些人进行比较。但是，在比较的过程中，人们又不希望自己总是落败，处于不利之地，而投射效应在此正好起了一个保护作用，把自己的特点投射到别人身上，那么别人就和自己一样，没什么区别，自己不好，别人也好不了。

二是当人们发现自己某些不好的特征的时候，为了寻求心理平衡，会把自己所不能接受的特性投射到别人身上，认为别人也具有这些恶习或观念。通常情况下，人们更喜欢把自己所具有的那些不好的特征投射到自己尊敬的人或者比自己强得多的人身上。这样一来，心里的不安就会大减。例如，某位学生不爱学习，遭到了老师的指责，他不但不听从教诲，反而想：那些明星大腕小时候学习也不好，照样取得了成功，与他们相比，我现在不爱学习又何妨?

投射效应的弊端是很大的。将自己的心思强加于他人，一方面无助于客观看问题，也无助于客观去认识一个人。比如，对朋友真心付出，以为朋友也会如同自己一样，结果反而受伤最深。另一方面，无助于问题的解决。比如和领导发生了矛盾，以为领导一定也像自己这样气愤并且无法做出原谅的行为，于是放弃了沟通和解释，做出了让自己后悔的事情。

因此，为了避免投射效应可能出现的缺点，我们要注意以下几点：

1. 多角度，全方位地去琢磨、去思考

人的生活目标各有不同（如生存和安全、自尊与成就感、他人的尊重和赞赏等），需求与满足的目标也不一样，所以我们不要想当然地认为别人和自己一

样，而是要设身处地地为他人着想，将心比心，多角度、全方位地琢磨、思考，深入到对方的内心世界。正如罗伯特·伯恩所说："要想知道别人的鞋子合不合脚，你就得穿上别人的鞋子走上几公里。"

比如，在与人交往的过程中，我们有时候会感到对方似乎不像以前那么热情，或者没精打采。通常我们会怀疑对方是不是对自己有什么意见。与其一竿子打死，不如站在对方的角度想想，他可能是因为身体不舒服，或者遇到什么不愉快的事而心情不好。这样，你就不会有先前那样糟糕的想法了。

假如你正在做营销工作，营销目标是富人，那么你就应当努力揣摩富人的消费心理；如果你的目标是普通老百姓，那么你就应当努力琢磨老百姓的消费习惯。这样，你的销售工作才能做得风生水起，有声有色。

假如你是公司的一名中层，想和上司更好地沟通，那么你可以暗中了解上司的喜好，从而拉近你们之间的距离；如果你想和下属融洽相处，那就经常找他们谈话，了解他们的需要。这样，你就是一个既被上司赏识又被下属尊敬的人。

2. 以真诚沟通代替猜疑和假想

因为投射效应，人们很容易进行猜疑和假想。比如你看到一个人长得一副贼眉鼠眼的样子，就断定他不是一个好人，其实未必，说不定他恰恰是个好人呢。

再比如，你正在跟某人谈论一件你最近碰到的趣事，但是他却毫无表情。你很生气，觉得他很不给面子。其实也未必，说不定他正沉浸在你的话语中呢。

既然猜疑和假想大多是靠不住的，那么我们应如何去深入了解一个人或一件事情呢?

办法很简单，却常常被人们所忽略，那就是：多多沟通!

在生气的时候，我们常常会说："这个人不可理喻"，其实不是这个人不可理喻，而是我们做得不够，我们没有耐心去理解他的行为、他的想法。我们只是以自己的主观判断来下结论，结果当然就是错误的。

我们应心平气和地坐下来，与对方好好进行一番沟通。想想看，当你真正了解了对方的内心所想，你还会说出"这个人不可理喻"的话吗?

有一个词语这几年一直非常流行，那就是"代沟"。说的是父母与子女，长辈与晚辈之间出现的不可逾越的沟壑——做父母的以传统的思想来看待子女；

而子女呢，觉得自己就应该这么做，父母那一套早过时了。于是，父母不理解子女，子女也不理解父母，代沟就这样产生了。

其实，父母和子女都犯了同样的错，就是不深入到对方的内心世界，只是以自己的想法来界定对方的行为。事实上，父母应该做的，就是丢开自己的传统观念，与孩子平起平坐，敞开心扉，面对面交流。当你真正摸索清孩子的想法时，你就不会觉得孩子的行为不可理喻了。

作为子女的也是如此。如果你总是抱着“父母就是老古董，怎么和他们理论也没意义”的想法，那么你与父母之间的鸿沟永远也跨越不了。父母也曾年轻过，你所经历的，他们同样走过。因此，不妨与父母来一次深入交谈，或许你们的关系会出现转机。

四类性格要不得

人们常说，机会面前人人平等。真是如此吗？其实不然。对不同性格的人来说，机会面前，并不是人人平等的。相对而言，机会更偏爱那些做事努力、勤奋、积极进取的人。

好性格表现在许多方面，比如乐观、热情、正直、善良等。其实，每个人的性格都是非常复杂的，具有多面性，并不能说这种性格就好，而另一种性格就不好，这要因人因事而异。通常而言，凡是能够在一定的时间内受到他人的认可与欢迎的，而且对自己的生活能够起到积极作用的性格，都可以算是好性格。

大致说来，年轻人千万不要有如下四种性格。

第一种性格：内向软弱、与世无争的“乖乖仔”。

按理说，一个人若与世无争，其心态应该是比较平和的，在许多人看来这应该是好性格，因为这种人在周围的人眼中是个“听话的好孩子”。

其实不然，心理学家认为，这并不是一种好性格。因为拥有这种性格的人，

通常对任何事情都没有太高的要求。在工作中，不是他做不好事情，而是他不肯充分发挥自己的潜能。他每天只是做好本职工作，从不想做得更出色，也不会积极发挥自己的主观能动性。

也许拥有这种性格的人，会自认为这种安定、随遇而安的生活很好，远离了与别人争权夺势的硝烟战场，乐得逍遥自在。可是，事情并非如此，社会的竞争，并不会因为他的与世无争而停止。

任何一个人，若没有一点欲望，那么他的生活将很难充满激情。某一天，当那些在他眼里“好斗”的人升职加薪、开上了豪车、住上了别墅，而他还住着低矮的平房，骑着破旧自行车时，他的内心也许会开始躁动不安。

作为一个年轻人，你无论如何都不能抱着“看破红尘”的态度去生活，而是应该生龙活虎、事事力争上游。只有积极进取，你才会拥有更为光明的未来。

第二种性格：有求必应、笑脸相迎的“老好人”。

应该说，性格随和的人，相对更容易让人亲近，但是，凡事过犹不及，随和过了头，自己的日子也是不好过的。因为若是这样的话，当他人请你帮忙时，你通常就要放下手中的活去支援，为他人牺牲很多时间与精力，但却很少得到他人的赏识。拥有这种性格的人，最大的特点是对任何事情都没主见，有很强的依赖心理，“我听你的”是这种性格的人的口头禅。

卓健在一家广告设计公司从事设计工作，他就是这种性格的人。在工作中，卓健对每个同事都特别客气、非常谦让，无论是别人给他的设计提出修改意见，还是请他帮忙做一些本不该他做的事，他总是会说：“行，就这样，我听你的。”卓健常常因为几个人的意见不统一，而把一个方案修改很多次，也耽误了非常多的时间，但他从来没有一句怨言。时间久了，大家就送给卓健一个“老好人”的绰号。

这一年，该广告公司换了一位新领导。为提高效率，新领导要求大家必须独立完成自己的工作，多提出一些好的广告创意。而卓健早已习惯了别人替自己拿主意，他不敢提也提不出任何想法，顿时感到压力巨大。在连续几个方案都被新领导否决之后，他只好无奈地辞职了。

卓健走后，每当同事们的活多时，总是会想起这位“老好人”来，他们不知道

这个连自己饭碗都不懂得怎样保住的人，此时又在哪家公司做“好人好事”呢。

很多时候，虽然人们下意识地充当了“老好人”的角色，但内心其实是挣扎的。比方说，当你刚到一个新环境时，一心想处理好人际关系，于是对每个人都“大献殷勤”，其实有些事你并不愿意做，当你这样做的时候，虽然能够拉近自己与他人的距离，但很多时候却会让自己受委屈，而且很容易给他人留下一种“没能力”、“小巴结”的印象，很可能会被他人低看。

第三种性格：牢骚满腹、消极悲观的“苦瓜脸”。

情绪是会传染的，且每一种情绪都是如此。快乐的情绪会让身边的人心情舒畅，而紧张的情绪则会让身边的人烦躁不安。通常而言，人人都喜欢乐观开朗的“开心果”，而讨厌看到一天到晚都挂着一副“苦瓜脸”的人。在这种性格的人的脸上，好像时刻都写着“我怎么这样倒霉”、“老天真是太不公平了”。他的内心总是愤愤不平，他总是极端自卑、患得患失、怕这怕那。一旦你和他说话，他总是牢骚满腹，好像全世界都对不起他似的。他通常是一边埋头工作，一边却对工作不满意；一边接受他人的建议，一边却抱怨他人的方案不合理。他是消极情绪的传播者，当别人兴高采烈地谈论一件事情时，他会一杠子插进来，狂泼冷水，让别人感到无趣。他会抱怨自己的上司或某位领导水平太低，没有一点本事；他会抱怨某个同事不懂得如何与自己合作。他喜欢抱怨，就像抱怨天气一样，并不是想改变什么，只不过是已经习惯了这种消极的生活方式。

从心理学的角度而言，一个人如果内心有不满，若能得到适当的发泄，是有利于身心健康的，但若不分时间和场合，不着边际地抱怨、发牢骚，就会影响他人的情绪，当然没有人愿意与这种人打交道，更别说受人欢迎了。

第四种性格：急躁偏执、没有耐心的“暴躁狂”。

小张是个急躁偏执、没有耐心的人，他总是爱发脾气。尽管小张工作速度很快，效率极高，但是他急躁的性子与火爆的脾气却经常将办公室笼罩在紧张的气氛中。连续的阴雨天、客户临时取消了约会、秘书工作上的小小疏忽，都会惹得他大发雷霆；同事们每次试着安慰或劝阻他时，总是会碰一鼻子灰；如果有谁敢站出来与他比嗓门，更是会爆发办公室里的“星球大战”……时间长了，同事们就都对他敬而远之了。当小张遇到事情需要帮忙时，有时即便是举手之劳，同事

们也没人愿意帮助他。

生活中这样的人有很多，他们特别容易冲动，稍有不快就会大发雷霆，心里一点事都藏不住、憋不住，刚有个想法就急着付诸实施，想什么就说什么，经常一说就犯错，说过再后悔，经常在无意中得罪了别人。

性格急躁的人，时常会为一点芝麻粒大的小事而大发脾气，因为他们没有一点耐心，常常会把事情搞砸。这种性格急躁的人，无论是在处世上，还是在为人上，都是非常不好的。

虽说性格是天生的，但是如果你懂得在后天扬长避短，还是能够在某些程度上改变自己的人生轨迹的。你不妨在自己的工作与生活中，积极主动地优化自己的性格，在杜绝上述四种性格的同时，做一个受他人欢迎的人。

要怀有美好憧憬

在你身边的朋友、同学、同事或客户中，有些人有车有房，生活过得滋润无比；有些人工作多年，生活依然过得艰辛又狼狈。

其实，人和人之间的差距，并非偶然，也非上天注定，而是由每个人自身决定的，关键在于：你是否思考过自己到底想要什么样的生活？在你的心里是否有一种你所认可的理想生活？你是否想过要为此做点什么？有了明确的目标，加上自己的努力，再抓住机会，谁都能过得舒服又体面！

但是，许多人却很少去思考自己想要什么样的生活，以及怎样才能够获得理想中的生活。他们觉得自己一辈子可能就这样了，他们将自己的懒惰和平庸归于宿命。

有些年轻人，他们收入微薄，虽然羡慕别人的高薪，却对自己的理想和能力不以为意。“你太厉害了，我哪能跟你比”、“我不行，你真是了不起”，他们总觉得每种生活都是上天注定的。

其实，你必须明白的是，很少有人天生就能过好日子。羡慕他人而放弃自己，往往是失败人生的开始。与其临渊羡鱼，不如退而结网。

不妨看一看你身边的有为青年，他们从骨子里就深信自己绝对不会一直拿着微薄的薪水过着平凡的生活。他们拥有强烈的拼搏意识，他们的目标十分明确。这也就为他们领先于别人、比别人更早地走向成功争取了更多的准备时间。

伟大的人生从憧憬开始，即有自己想要做什么，或者自己要成为什么的憧憬。在心中高悬这样的憧憬，你就会勇猛奋进；假如你心里没有期望，那么你永远都不会走出一条属于自己的成功之路来。只要你相信自己能够成功，那么通常你就能成功，最起码能够大大提高你成功的几率。

尽管未来激动人心，但是由于选择太多，常常令人不知所措。你的期望可能有很多，却不知从哪里开始。在生活中，许多人的话使你不能确定想要什么。母亲说：“我知道你一定会比我更有成就。”老师说：“你可以成为任何你想要成为的人。”某位你崇拜的女强人说：“做你自己。”

也许你在脑海中会勾画出许多想做和不想做的事情，而形形色色的人则巩固了这些想法。让你为之气恼的是，世上怎么没有这样一个水晶球，能提示自己真正想要什么以及最适合做什么。

事实上，有太多的因素困扰着你，令你难以回答“我想要什么”。你目前最大的障碍之一就是期望，因为它带来了“应该成为什么”或者“该做什么事情”的压力。那么，我们应该有什么样的期望呢？

一个24岁的女孩振振有词地说道：“我觉得，在30岁之前，我应该是成就斐然，生活过得丰富多彩。我应该超越母亲的成就，但是并不质疑她的选择。我应该成为父亲眼中多才多艺、聪明伶俐的小明星。我应该嫁给一位睿智的成功男士，同时确保他是个不会穿错袜子的人。我应该饱含奋斗的激情，富有竞争力，同时仍保持女性温柔体贴的一面。我应该……实现自己想要的一切。”

不知道你有没有发现，很多期望是由环境塑造的，而不是以你自己的真正所需为出发点。其实，影响期望的因素来源有很多，由于缺乏实际生活经验与成熟的思想，你很难辨别真伪，于是只好将期望建立在自己的所见所闻上。

因此，我们必须作一些调查，以确定哪些期望才是自己真正所想的。第一

步，全面检测自己的期望体系。此项调查旨在帮助你认识自己有什么样的期望。很多人经常意识不到自己有什么样的期望，所以你要想一想并把它们一一记下来。

这项调查要求你列出一个期望清单，每一项都用“我相信”开头。比如，你可以写“我相信我一定会成功”或者是“我相信如果我有一份非常棒的工作，父母会更加为我骄傲”。试着写下至少10个期望。

第二步，浏览一下这份清单，突出一下那些你认为已根深蒂固的期望。在你的期望体系中，可能有些并不符合自己，或并不是自己真正所需的。那么，现在就是你重塑自己梦想的时候，这些期望会让你生活在美好的期待中。在每一项重要的期望旁边，你还可以写下自己最新的期望。

在完成这项调查之后，你要将这些资料保存好，时常拿出来默读，并补充自己经过深思熟虑的新构想。这样将有助于你加深印象，激发成功的欲望。

当然，最重要的是，你必须付诸行动。仅有美好的期望是无法改变命运的，只有将其付诸行动，你才能成就梦想。

真正认识自己

从前，有个里长押送一个犯了罪的和尚去边疆服役。这个里长有点糊涂，记性也不大好，所以每天早晨他上路之前，都要先把所有重要的东西全部清点一遍。他先摸摸包袱，告诉自己：“包袱在。”又摸摸押解和尚的官府文书，再告诉自己：“文书在。”然后他走过去摸摸和尚的光头和系在和尚身上的绳子，又说道：“和尚在。”最后摸摸自己的脑袋说：“我也在。”

里长跟和尚在路上走了好几天了，每天早晨都这样清点一遍。有一天，狡猾的和尚想出了一个逃跑的好办法。

晚上，他们在一家客栈里住了下来。吃晚饭的时候，和尚一个劲地给里长劝酒，把他灌醉，让他躺在床上睡着了。和尚去找了一把剃刀，把里长的头发剃光

了，又解下自己身上的绳子系在里长身上，就逃跑了。

第二天早晨，里长醒了，开始例行公事地清点。他摸摸包袱："包袱在。"又摸摸文书："文书在。""和尚……咦，和尚呢？"里长大惊失色，但他忽然看见镜子里自己的光头，再摸摸身上系的绳子，就高兴了："噢，和尚还在。"可是忽然又恐慌起来："那么我哪儿去了呢？"

这是个笑话，用来比喻人们有时候对自己不能有清醒的认识。

我是谁，我从哪里来，又要到哪里去，这些问题从古希腊开始，人们就不断地问自己。然而到如今人们都没有得出满意的答案。

认识自己，心理学上叫自我知觉。认识自己是非常重要的，像老子说的："知己者强。"一个人越了解自己，就越有力量，因为他知道怎样扬长避短，以及怎样最好地发挥出自己的潜力。

但是认识自己是很难的。在日常生活中，人既不可能每时每刻去反省自己，也不可能总把自己放在局外人的位置来观察自己。正因为如此，个人便借助外界信息来认识自己。由于外部世界的复杂多变，个人在认识自我时很容易受到外界信息的暗示，而不能正确地认知自己。

人们常犯的一个错误是，很容易相信一个笼统的、一般性的人格描述特别适合自己。即使这种描述十分空洞，人们也仍然认为反映了自己的人格面貌。

曾经有心理学家用一段笼统的、几乎适用于任何人的话让大学生判断是否适合自己，结果，绝大多数大学生认为这段话把自己概括得非常准确。让我们看看这段话是否适合我们呢？

"你很需要别人喜欢并尊重你。你有自我批判的倾向。你有许多可以成为你优势的能力没有发挥出来，同时你也有一些缺点，不过你一般可以克服它们。你与异性交往有些困难，尽管外表上显得很从容，其实你内心焦急不安。你有时怀疑自己所作的决定或所做的事是否正确。你喜欢生活有些变化，厌恶被人限制。你以自己能独立思考而自豪，别人的建议如果没有充分的证据你不会接受。你认为在别人面前过于坦率地表露自己是不明智的。你有时外向、亲切、好交际，而有时则内向、谨慎、沉默。你的有些抱负往往很不现实。"

这其实是一顶套在任何人头上都合适的帽子，而太多的人爱把这顶帽子往自

己头上戴。

这种对自己的错误认知在生活中十分普遍。拿算命来说，很多人请教过算命先生后都认为算命先生说得“很准”。其实，那些求助算命的人本身就有易受暗示的特点。当人的情绪处于低谷，对生活失去控制感的时候，安全感也会受到影响。一个缺乏安全感的人，心理的依赖性便大大增强，受暗示的可能性就比平时更强了，再加上算命先生善于揣摩人的内心感受，当他稍微能够理解求助者的感受时，求助者便会立刻感到一种精神安慰。而算命先生接下来再说的即使是一般的、无关痛痒的话，也会让求助者深信不疑。

那么人应该怎样真正认识自己呢？这就需要经常地仔细地反省，而不能受外界环境的左右。曾子说：“吾日三省吾身。”指的就是靠经常性的自我反省和思考，来了解自己的本性及其变化。别人的意见不是不能听，恰恰有时旁观者清，当局者迷，但是在听完别人的意见后，一定要进行自己的分析，也就是说，你永远不能把自己的脑子交给别人，永远要保持自己的清醒的独立的判断。

道德的自律和他律

天真无邪的幼童，一看见新奇的玩具就要，想吃东西就动手去抓，他才不在乎应该不应该呢。平时，你只要留心观察儿童间的游戏就会发现，两三岁的孩子虽然表面上在一起玩，但实质上却没有游戏规则和合作精神，而是随心所欲，各行其是。可是，到了一定的年龄，儿童就会变得文质彬彬，知道什么该要什么不该要，玩弹子、跳皮筋都有一定的“规章制度”了。

儿童从“无法无天”到“循规蹈矩”，从以自我为中心到成为有道德观念的社会人的过程，就叫道德社会化。

当代著名心理学家皮亚杰认为，儿童的道德判断和智力是并行发展的，属于认识发展的一个阶段和一个方面。他把儿童的道德发展分成他律性道德阶段和自

律性道德阶段。

皮亚杰为了了解儿童的道德认知发展，设计了一系列有关小孩的笨拙行为和偷窃事件的两难故事，要求小孩判断故事主角的好坏程度，并说明理由。

其中有这样两个故事：有个叫杰思的孩子，他妈妈叫他去吃饭。他进饭厅时，不知道妈妈在饭厅门后的椅子上放了一个盘子，所以推门时把盘子里的15个杯子全部打碎了。另有一个叫思瑞的孩子，当妈妈不在时，他想吃放在碗柜里的果酱。由于果酱放得高，他没有办法拿到，于是就试了很多次，在这个过程中，他把一个杯子碰落在地打碎了。

讲完上述两个故事后，皮亚杰就问接受测验的小孩：上述的两个男孩哪一个比较坏？

结果是，年龄小的孩子大多会认为，打碎15个杯子的男孩比较坏。这是因为他们对行为的道德判断，只看结果，不看动机，只看打碎杯子的多少，而不看为什么会打碎杯子。这说明他们的道德观念还处在他律阶段，属于客观取向。

而7~8岁的孩子就不一样了。这个年龄的孩子，有的认为打碎一个杯子的男孩比较坏。他认识到第二个小孩虽然只打碎了一只杯子，但他是因想偷果酱而打破的。这些孩子已经开始把行为的后果和行为动机、意图结合起来考虑了。这说明他们的道德观念已发展到自律阶段，也就是道德评价由客观取向转为主观取向。

而对错误行为的处罚，孩子们是怎样看待的呢？

处在他律性道德阶段的幼童，一般会认为：一个人犯了错误应该给予处罚，而任何可以使他痛苦的方式都可以，比如打骂、不给玩具、取消零用钱等等；并且这些处罚方式可以和所犯错误的类型和程度无关。

而进入自律性道德阶段的比较大点的孩子，则认为处罚方式应该结合错误的性质和程度，以便使受罚者能清楚地认识到他的错误所在。如打碎邻居的玻璃，他应该挪用自己的零用钱去赔偿，游戏时殴打他人，就该不被允许继续玩。

总之，无论是对道德的判断还是对处罚的看法，都证明道德的自律是比他律更高级的阶段。这在成人世界里也是如此。一个不敢去做坏事的人，和被动去做好事的人，只能算作普通人；而一个自觉不违反道德、主动去做好事的人，才算是一个好人。

| 体育锻炼能完善性格 |

运动心理学研究表明，各项体育活动都需要一定的心理品质作为基础，比如较高的自我控制能力、坚定的信心、勇敢果断和坚韧刚毅的意志等。因此，如果有针对性地进行体育锻炼，对培养健全自己的性格有特殊的功效。

如果你觉得自己不大合群，不习惯与同伴交往，那你就选择足球、篮球、排球以及接力跑、拔河等集体项目进行锻炼。这些项目，都是群体的运动，都需要团队的合作。所以参与这些运动可以帮助你改变孤僻的习性，适应和同伴的交往。

如果你胆子小，做事怕风险，容易脸红，怕难为情，那就应多参加游泳、溜冰、滑雪、拳击、摔跤、单双杠、跳马、跳箱、平衡木等活动。因为这些运动要求人不断克服害羞、怕摔跤等各种胆怯心理，以勇敢无畏的精神去越过障碍，战胜困难。比如游泳，你不亲自下水，永远不可能学会。而下水是需要很大勇气的。但是一旦战胜了自己的恐惧，会发现学会它并不很难。其他运动也有类似的特征，有的容易摔跤，有的容易被打倒，这些运动会使你的胆子变大，处事也会更加老练。

如果你办事犹豫不决，不够果断，那就多参加乒乓球、网球、羽毛球、拳击、摩托、跨栏、跳高、跳远、击剑等体育活动。这些项目的活动，可以锻炼人的反应速度，比如来了球，你必须马上接住，并在瞬间想出该如何反击，或者在一瞬间发挥出你的全部能力。任何犹豫、徘徊都会延误时机，以至遭到失败，因而这些运动能帮助你增强果断的个性。

假如你发现自己遇事容易急躁，冲动，那就应多参加下棋、打太极拳、慢跑、长距离步行及游泳、骑自行车、射击等运动。这些运动是急不来的，是费时较长的运动。在运动的过程中，你需要调节自己，把自己的力量均匀发挥出来，在时间安排上尽量达到合理，才能得到较好的成绩。

如果你做事总是担心完不成任务，那就选择跳绳、俯卧撑、广播操、跑步等项目进行锻炼。你可以给自己规定完成的数量，不完成不罢休，这样就能助你养成做事善始善终的习惯。

若你遇到重要的事情时容易紧张、胆怯，那你应多参加公开激烈的体育比赛，特别是足球、排球等比赛。在这些紧张激烈的比赛中，只有冷静沉着才能取得胜利。经常参加这种锻炼，遇事就不会过分紧张，更不会惊慌失措。

假如你发觉自己有好逞强、易自负的缺点，可选择难度较大、动作较复杂的跳水、体操、马拉松、艺术体操等项目进行锻炼，也可找一些水平高于自己的对手来下棋、打乒乓球或羽毛球。这些项目能让你有“山外有山”的感受，让你改掉自负和骄傲。

现在我们明白，为什么人们要发明那么多种类的运动了。因为不同的运动对应不同的心理特点，适合不同的人参与，对不同的人有裨益。

颜色能影响人的情绪

每当我们抬头仰望湛蓝的天空时，我们都不能不佩服大自然的神奇造化。蓝色是多么的宁静和让人神清气爽啊！我们能够想象出天空如果是红色的话会怎么样吗？想一想，每天头上顶着鲜红的天空，我们的心情会如何吧！恐怕我们会经常激动，甚至会变得更加急躁了。真是不得不赞叹上帝的安排，它是多么巧妙和合理。蓝色的天空中漂浮着白云，是多么美的图画！除了蓝天、白云，还有绿色的树木。据科学家研究发现，绿色是能够让眼睛比较放松的颜色，对视力有好处。也许正因为这样，上帝才把树木的颜色大多设为绿色，让我们赏心悦目，舒缓眼睛的疲劳。而鲜花大多是红色、黄色、白色等各种各样的颜色，那些或鲜艳、或淡雅的颜色，成为了美妙的点缀，使得这个世界多姿多彩。

总之，我们每个人——除了色盲，恐怕都不会对颜色视而不见。不同的颜

色会带给我们不同的心情，这是每个人都体会过的。比如我们会根据不同的心情选择不同颜色的衣服，而不同色调的画作和摄影作品，会使我们感受到不同的心情。另外，房间的墙壁漆上不同的颜色，也能让我们有不同的感觉。

总之，这些都说明，颜色具有影响人情绪的特性。有的时候，这种影响是至关重要的。

国外某个地方曾有一座黑色的桥梁，每年都有一些人在那里自杀。后来有人提出把桥漆成天蓝色，结果自杀的人就显著减少了。后来人们又把桥漆成了粉红色，在这里自杀的人就一个都没有了。

从心理学的角度分析，黑色显得阴沉，会加重人的痛苦和绝望，容易把本来心情绝望、濒临死亡的人，更加推进。而天蓝色和粉红色则容易使人感到愉快开朗，充满希望，所以不容易让人产生绝望的情绪。

心理学家对颜色与人的心理健康进行了研究。研究表明在一般情况下，红色代表快乐、热情，它使人情绪热烈、饱满，并能激发爱的情感。黄色代表快乐、明亮，使人兴高采烈，充满喜悦。绿色意味着和平，使人的心里有安定、恬静、温和之感。蓝色给人以安静、凉爽、舒适之感，使人心胸开阔。灰色使人感到郁闷、空虚。黑色使人感到庄严、沮丧和悲哀。白色让人有素雅、纯洁、轻快之感。

总之各种颜色都会给人的情绪带来一定的影响，使人的心理活动发生变化。

在临床实践中，学者们对色彩疗法也进行了研究，效果很好。高血压病人戴上茶色眼镜可使血压下降；红色和蓝色可使血液循环加快；病人如果住在涂着白色、淡蓝色或淡绿色、淡黄色墙壁的房间里，心情会很安定、舒适，有助于健康的恢复。

颜色对人的脉搏和握力都有一定的影响。实验证明，人在黄颜色的房间里脉搏正常，在蓝色的房间里脉搏会减慢一些，而在红颜色的房间里脉搏增快得很明显。

法国的生理学家实验发现，在红色光的照射下，手的握力比平常增强一倍，在橙黄色光的照射下，手的握力比平常增强半成。

由此可见，颜色不但可以影响人的情绪，而且还可以对人的健康产生影响。

寻找和自己互补的人

在生活中我们可以发现，不仅特征相似的人会相互吸引，而且彼此之间差异较大的人，也能够建立较为亲密的关系。在需要、兴趣、气质、性格、能力、特长和思想观念等方面，如果存在差异，而双方的需要和满足途径又正好成为互补关系，就可以产生相互吸引的关系。这证明人不仅有认同的需要，也有从对方获得自己所缺乏的东西的需要。

那么互补和相似定律是否矛盾呢？它们并不矛盾，因为差异并不一定都能形成互补。互补性的前提是：交往双方都得到满足。如果不能满足这一要求，那么相反的特性就不能够产生互补，甚至还产生厌恶和排斥。比如高雅和庸俗、庄重和轻浮、真诚和虚伪等，这些就只能造成“道不同者不相为谋”。

或者说，形成相似的那些条件，往往是大的方面，比如人生观、做人处世原则、人生追求等等。这些如果不同，就难以理解，不容易吸引。而形成互补的，往往是相对较小的方面，比较具体的特征。就像人们常说的：“该相似的地方相似，该互补的地方互补。”

互补一般可分为两种情况。一种是：交往中的一方能满足另一方的某种需要，或者弥补某种短处，那么前者就会对后者产生吸引力。如能力强、有某种特长、思维活跃的人，对能力差、无特长、思维迟缓的人来说，就具有吸引力：依赖性特别强的人愿意和独立的人在一起；脾气暴躁的人和脾气温和的人能够成为好朋友；支配型的人和服从型的人能够结为秦晋之好。试想，如果两个都是支配型的人结为夫妻，那家中还能太平吗？

互补的另一种情况是：因为别人的某一特点满足了你的理想，而增加了你对他的喜欢程度。比如一个看重学历的人，自己又没有拿高学历的机会，就会很看重高学历的朋友。

任何人都与生俱来地具有一些缺点，而且性格不是那么容易改变。为了弥补自己的不足，我们往往在寻求生活伴侣和事业伙伴时，注意寻找能弥补自己缺点的人。

如小张是一个好与人争辩且十分任性的人，他找的是一个大大咧咧的老婆。小张之所以喜欢她，是因为她能够让小张从容地依照自己的步调行事，不和他较真，让他很安心。

在事业的合作上，寻找和自己互补的人是非常重要的。比如比尔·盖茨原来自己经营微软公司，时间长了，逐渐发现自己在管理方面的能力欠缺，而且他自己真正的兴趣是在软件开发上，所以逐渐感到分身乏术，力不从心，工作兴趣也下降了。他逐渐认识到管理方面需要有专门的人才来为他打理，于是就找到了大学时的同学鲍尔默。而鲍尔默恰恰是个管理方面的天才。他热情万丈，善于影响别人，善于调动职工的积极性。对比尔·盖茨来说烦琐乏味的管理工作，对于他来说则乐趣无穷。这就形成了很好的互补关系，于是强强联合，缔造了辉煌的成功。


第二章
交际心理学

| 人脉是一座无形的金矿 |

人际关系是人类生存发展的首要条件，是社会文明程度的标志之一，也是人类在共同的活动中，彼此为寻求满足各种需要而建立起来的相互间的心理依赖关系。有好的人际关系，就有高的办事效率，否则会处处不顺。理顺了人际关系，统筹把握，精心运作，就能事半功倍。

一个人要想使自己财源广进、事业有成，除了应有一定的真才实学外，还需要构建和利用人际关系，不断积累人脉财富，存储自己的人脉存折。

人脉越宽，路子越宽，事情就越好办。一个优秀的人，往往能影响他身边的人，能接受他们，使自己与他人的关系更好。好人脉是成大事者的重要因素，也是必备条件。

美国精神病学家发现，走运的人不仅确实具有与人结交的窍门，而且他们自身也具有某种吸引力，成为其他人愿意亲近的目标。“我们遇到一个完全陌生的人，而且在几秒钟之内就会知道他或她是否愿意和我们待在一起。走运的人总是传递出吸引和鼓励人的信号。”

人脉圈越大，交际网越广，机会就会越多。那些成功人士都是拥有许多朋友和熟人的人，他们爱好交际，总是主动结交朋友，爱和陌生人交谈，参加各种组织，圆通的人脉让他们获得很多通向成功的机遇。

有几对夫妇应邀参加一个百货公司经理的家庭宴会。宴会期间，他们问了主人一个想不通的问题。“今天晚上过得很愉快，”他们说，“但是有一件事情我们想不通。以为今天晚上会碰到许多单位主管，没想到你的客人各行各业都有，有作家、医生、工程师和教师。”

宴会主人笑着说：“我时常招待百货业的朋友，后来我发现，跟其他行业的人士经常聚会，会更新鲜、更好玩。我担心把交往对象局限于兴趣相同的人，会

固步自封，没有什么进步。何况，各行各业的人士都是做生意的对象，每天都有几千人来照顾我的生意。我从他们身上学的东西越多，越能把我的服务工作做得尽善尽美。”

人脉，往往会在你意想不到的时候，提供你意想不到的一臂之力。但是贵人不会无端从天上掉下来，平时就要勤于耕耘，而且眼光不要看高不看低。人脉是一种相互牵成的共荣关系，在你利用别人前，要先创造自己的可利用价值，一定先有付出才有回报。

搭建广泛的人脉圈，在于建立360度的圆融关系。社会是一张网，我们每个人只不过是其中的一个结，你和越多的结建立了有效的联系，你就越能四通八达，这张网是我们通往成功彼岸的捷径。

现实生活中，怎样有效搭建人脉圈，把握、经营好人际关系呢？一是要考虑人有精神和物质两个方面的需要。物质需要是精神需要的基础，精神需要是发展和更高追求。二是要掌握好人际关系的方法，注意培养沟通技巧、吸引技巧和人际关系自我调适能力。三是把面子给足，面子的核心就是尊重，这是构成人际关系的一个重要因子。

俗话说：“多一个朋友多一条路。”朋友多了，自然左右逢源，办事就很方便顺利。不同的朋友能给你带来不同的启迪，拓展你的思维，开阔你的眼界。朋友间相互扶持，会帮助你抓住良好的机遇，成为你事业的靠山。有深厚交情的朋友，能为你成就事业助一臂之力；仅有一面之缘的友人，也会记得你的友爱之情，给你不错的回报。

学会委婉地拒绝他人

在生活中，我们总会遇到一些亲朋好友要求我们帮忙的情形。如果能够办到，应该尽最大努力去办；但是当对方提出的要求有些过分，不是我们个人力

所能及时，就应该予以拒绝。对我们来说，这是很难为情的事情。而对求助者来说，尤其是当对方的心胸并不豁达时，他们的潜意识里往往会产生“以牙还牙”的想法，甚至会怀恨在心。

也因此，在遭遇这种情况时，有些人出于理智考虑想要拒绝对方，可“不”字却难以出口；有些人拒绝方式过于生硬，结果使多年的朋友都疏远了；有的人明知办不到也不忍拒绝别人，勉为其难，无形中增加了自己的压力和心理负担，结果不仅事情没办成，费力不讨好，无形中还损害了自己的声誉和形象。可见，拒绝他人实在是交际中不容忽视的重点。

有这样一个故事：

在德国某电子公司的一次会议上，公司经理拿出一个他设计的商标征求大家意见。

经理说：“这个商标的主题是旭日。这个旭日很像日本的国旗，日本人民见了一定乐于购买我们的产品。”

营业部主任和广告部主任都极力恭维经理的构想，但年轻的销售部主任说：“我不同意这个商标。”经理听了感到很吃惊，全室的人都瞪大眼睛盯住他。

年轻的销售部主任没有同经理争论那个带红圈圈的设计是否雅观，而是说：“我恐怕它太好了。”

经理感到纳闷，脸上却带着笑说：“你的话叫我难理解，解释来听听。”

“这个设计与日本国旗很相似，日本人喜欢，然而，我们另一个重要市场——中国的人民，也会想到这是日本国旗，他们就不会引起好感，就不会买我们的产品，这不同本公司要扩展对华贸易营业计划相抵触吗？这显然是顾此失彼了。”

“天哪！你的话高明极了！”经理叫了起来。

向有权威的人士表示反对或拒绝，你一定要有充分的理由，还要注意技巧。年轻主任用一句“我恐怕它太好了”先抚平了经理的不快，使他不失体面。后来他用更充分的理由，提出反对经理的意见，经理也就不会感到下不了台。

杨涛是一家房地产公司的副总，主管基建工程。在公司里，这可是个肥缺。为了争得一个工程，很多建筑公司往往一掷千金，贿赂当权者。说良心话，杨涛也爱财，也缺财，但是他做人有原则。因此，对于财物他一概不收。

一天，一个新认识的建筑公司负责人陈总约杨涛吃顿便饭，杨涛不好拒绝，便应约而去。三杯过后，陈总开始言归正传，他从提包里拿出一条香烟塞到杨涛手里，口里说道："听说您也喜欢抽烟，给您买了一条烟，以后还得您多照顾啊。"

杨涛把香烟塞回去说："陈总，你又何必客气呢？这话都不用说，大家是合作关系嘛！其实我们公司的原则您是知道的，只要您的公司有实力，我们的工程肯定跑不了您的。"杨涛安慰了陈总几句之后，就借故离开了。

让陈总没有想到的是，杨涛居然信守承诺，将公司的一个工程发给了陈总，工程完毕后，陈总又要表示谢意，还是被杨涛拒绝。陈总非常佩服杨涛的为人，逢人便说杨涛如何清廉，消息传到董事长耳朵里，杨涛再次高升，顺理成章地成了公司的二把手。

有句俗话叫"拿了人家的手软，吃了人家的嘴软"，一旦你没能抵挡住诱惑，接下来的事情就由不得你了。一旦东窗事发，背上言而无信的恶劣名声，甚至被炒鱿鱼，那就悔之晚矣了。如果触犯了法律，无疑还要受到相应的制裁。所以在原则面前，有些问题必须予以拒绝。那么，相对于普通人来说，我们又应该如何拒绝呢？

通常情况下，在拒绝他人时，我们首先应掌握以下原则。

1. 照顾对方的自尊心

每个人都有自尊心，当人们向他人求助时，或多或少都会有不安的心理，对于他人的求助，如果一上来就说"不行"，势必会伤害其自尊心，引起他人反感甚至忌恨，影响双方交往。所以，当他人提出请求时，我们最好先说一些关心或者同情的话，然后再说明自己不能相帮的原因，这样既可以得到对方的理解，又可以使其知难而退。

2. 说话方式要委婉

即使我们真的爱莫能助，也应该以委婉的方式拒绝他人，而不应该态度生硬甚至冷淡，否则不仅会让对方很失落，而且还会滋生不满情绪，甚至因此怀恨在心。所以，在拒绝他人时，说话方式应该尽量委婉，语气要尽量和缓，尽量使对方感觉到我们的拒绝是出于无奈，我们虽爱莫能助但同样感到很遗憾。

3. 态度一定要诚恳

不管怎么说，拒绝他人的请求总是令人不快。艺术地拒绝对方，也无非是想减轻对方的失落情绪。因此，在拒绝他人时，一定要态度诚恳，否则对方还会以为我们因此而幸灾乐祸。

4. 拒绝一定要明确

如果我们确实不能相助，那么就应该立即拒绝对方，以便使对方有足够的时间另谋出路。而模棱两可的拒绝、无缘无故的拖拉、答应了别人又反悔，都会使别人原本不安的心情加剧，如果最后帮到了别人还好，如果因此给对方造成了影响，对方无疑会对我们非常失望。

当然了，掌握了拒绝的基本原则，只能说是初通皮毛。要想成为一个拒绝高手，我们还必须掌握一些有关拒绝的技巧，尤其是语言技巧，以便在拒绝他人时活学活用，最大程度地减少相应的负面影响。

修炼属于你的气场

一个人生活在世界上，不可能不和周围的人处事。人生就像一局胜负无常的棋局，我们无法奢望自己永远立于不败之地。在日常的生活中，我们应善于适时地表现自己，达观地待事、待物、待人，就能受到周围人的敬仰，这是为人处世的道理。

每个人都有自己的气场，气场是一个人内外兼修的硕果，它环绕在一个人的周围，无形无迹，却具有不可抗拒的吸引力。内在的精神素养是气场的灵魂，外在的精神风貌是气场的七彩衣衫，内在气场由内而外散发出来，在外在气场的烘托下焕发出耀眼的光环。

在与人交往时，显露自信和朝气蓬勃的精神面貌很重要。精神风貌是人们对自己的能力、素质、修养等的自我认同和肯定的精神状态，给别人留下良好的印象，

让别人感受到自己强大的气场，会使自己在人际交往中更具吸引力和影响力。

一个人气场的大小和能力是有一定关系的，能力大的人，气场自然也就大，对人的吸引力也就大；能力小的人，气场自然也就小，对人的吸引力也就小。

我们身边常有一些人：性格内向，从不张扬，默默地做了不少事，然而，虽然自己工作很尽心，很努力，但总得不到赏识，这是因为他们缺少积极主动的表现行为。

在人生的长河中，我们要学会适时地表现自己、展现自己，只有这样，才能得到大家的认可，从而赢得人生的辉煌。展现自己，是把自己的智慧、知识、能力、才干等优点和特长进行有效发挥，使他人尽快了解自己，全面认识自己。

人生是一个发展的过程，包含着两个相互联系、相互渗透的方面：一个是建构自己，是指人对自身的设计、塑造和培养；另一个是表现自己，也就是把人的自我价值显现化，获得社会的实现和他人的承认。在完成这两步以后，从而拓宽自己的发展空间，优化自己的发展环境，铺平自己的发展路径，实现自己的理想。

巧妙地表现和推荐自己，是变消极等待为积极争取，以加快自我实现的不可忽视的手段。精明的生意人，想把自己的商品卖出好价钱，总得先吸引顾客的注意，让他们知道商品的价值，这便是杰出的推销术。能恰当地表现自我的人，是有能力、有自信的人，能够成就一番事业。

一旦有机会，我们每个人都应该用一种自然的方式表彰自己的功劳，果断地表现自己，很好地展现自己。如果不习惯自我推销，也可请别人从客观的角度助你一臂之力。你会发觉，不露痕迹地让人注意到你的才干及成就，比敲锣打鼓地自夸效果更好。

一个勇于自我表现的人，不管是否很优秀，不管能不能超过别人，勇于表现，使你显得与众不同，使你脱颖而出，这是因为你的勇于表现使得你先人一步，成就的机会就多了一分。在其他人还犹豫不决的时候，你先行一步，突出了自己，你就是那个大家都认识并发现你优点的人，你就有了压倒众人的机会。或许，其他人比你更优秀，但他们并没有表现出来，也就失去了这次机会，因此，善于表现自己，就是你制胜的一大法宝。

鹰击长空，是展现自己；虎啸深山，是展现自己。以你对生活的无限热爱和

对人生的完美追求，努力把自己的优点、特长、智慧和能力展现得淋漓尽致。用你的激情和自信来把握展现自己的机会，实现自己的梦想。你应该适时增加自己的曝光率，秀出你的精彩，展现你的亮丽，为自己创造机会，实现自我价值，让生活更加阳光，让气场更强大。

| 理智应对尴尬局面 |

生活中经常会发生这样的事情：有人会在很多人面前说出你不想让他人知道的秘密或揭你的伤疤，从而让你窘迫万分，甚至大发雷霆。

如果跟这种人打交道，有两种不同的处理方式。一种是消极的抵抗。要么被羞得恨不能找个地缝钻进去，要么情绪爆发大吵一架。当然这会让你在别人眼中的形象顿时一落千丈。另一种是积极的应对。你可以巧妙地利用这些信息，把不利变为有利，不但可以有效地抵御“寻衅者”，还能让自己更受欢迎。

一位著名的社会学家曾经对这种现象调查研究了20多年。他指出，遭到公开的羞辱，当然没人会高兴，并且这也不是件可以轻易忽视的小事。当遭到公开羞辱或受到情感伤害时，大多数人会失态、发火，或者一句话都说不出来。不过你还有另一种选择——保持理智，控制交往情势。

你不要花很多时间去琢磨：“为什么这个人要这么对我？”有些人是故意这么做的，也许是因为他们感到了你对他们的潜在威胁，也许是为了报复在他看来你曾做过的对他不利的一些事。另有一些人则仅是心里憋不住事，试图一吐为快，却没有想到自己不经意的做法，会给别人带来那么大的伤害。

去琢磨这些人的动机是非常不明智的。对方很可能不知道你会介意这个事情。当你向对方指出其言行失礼时，那些出于好意却拙于表达的人，通常都会马上向你致歉的。不过，当时应当采取什么样的办法去应对，还得视具体情况而定。如果你的老板或上司在同事们面前指责你，并且今后还有可能出现这种情况

时，你可以这样回复上级："这个问题我待会能否单独向你请教一下？"这样做既不失风度，又维护了你的自尊。

同样的道理，如果你曾被家人或朋友这样伤害过，与其采取他们对你的方式回敬他，倒不如直截了当地向他们说明，他们的做法已经使你受到了伤害。如果他们还这样做的话，你可以进一步表示自己将不再信赖他们。这种应对能力一方面能显示出你的清醒而健康的自尊与受人尊重的感情控制能力，又可以使对方相形见绌，可谓一举两得。

如果有个人在第二次使你感到这么窘迫时，你的措辞就要相对严厉些。有时必须当场制止，你可以对他说："你能否告诉我，为什么你总是有意让我难堪呢？"或者对他这样说："你看起来好像心情不大好，是不是我做了什么让你不高兴的事？"这种应对能表现出你宽宏大量的良好素养，从而获得旁人的尊重、对方的认同，使对方的态度快速改变，进而改善两人之间的关系。不管你采用的是什么办法，最重要的是一定不要发火失态，否则只能使"寻衅者"占优势，而且会招致对方更深的敌意。经过实践证明，对付这种尴尬的最好方法就是运用自己的机智和幽默感来化解。下面这个两位女作家之间交往的故事，相信可以带给大家很好的借鉴。

一位作家写了一部书反响很不错，出于妒忌，另一位作家走到她面前，不怀好意地说："你这本书写得不错，不过不知道是谁为你代笔的呢？"而女作家则对她说："很高兴你能夸奖我这本书。不知是谁念给你听的呢？"

对方嘲讽她不会写作，而她则回敬对方不识字，既在情理之外，又在情理之中，用一个玩笑化解了尴尬。

这就仿佛在拥挤的车厢里，别人不经意地踩你一下或碰你一下是常有的事，在跟形形色色的人打交道时，有些小矛盾和小碰撞都是在所难免的。当遇到这种情况时，一定不要发脾气，而是要用智慧去解决，这样事情才能有个最好的结果。

| 沉默的力量 |

甘地说："沉默是信奉真理者的精神训练之一。"

吉辛说："人世愈来愈吵闹，我不愿在增长着的喧嚣中加上一份，单凭了我的沉默，我也向一切人奉献了一种好处。"

生活中，有许多人以为只有高声叫卖学问见识才是进取之道，他们对沉默不以为然，不屑一顾。

有内涵的人绝不会像暴发户一样轻易炫耀自己的聪明，在没有必要的情况下，他们宁可一言不发。结果，他们在沉默中获得了更大的价值。

天主教罗马教皇约翰保罗二世曾任命一个御用裁缝，他的名字叫拉涅罗曼奇内利。当人们知道教皇身上做工考究的长袍都出自他的手时，对他充满敬意。

其实，拉涅罗曼奇内利不光手艺高超，为人也谦恭严谨，颇受教皇和红衣主教们的青睐。与新被任命的红衣主教们相比，他与教皇更熟。他常被召到教皇的私人寓所为其量体裁衣，而耶稣圣像所穿的黑袍也是出自他的巧手。

不过，曼奇内利并没有因为认识众多的宗教名人而扬扬自得，他的言行相当谨慎，他从不透露任何有关教皇和红衣主教的事情。教皇一件白色长袍的价钱以及制作细节，从他嘴里根本套不出来。他守口如瓶，绝不把听来的主教们的议论透露给外界，正是慎言使他赢得了教皇和主教们的信赖。

他唯一的谈话就是自己多年来在裁剪上的心得，他认为自己能够发现客人体形上的不足，并想办法为他们弥补。比如，为一个略微驼背的人设计长袍，衣服的后襟就要稍长，前襟稍短，这样可令穿衣人看起来更挺拔。有人就此判断那个穿衣人是教皇本人，但曼奇内利拒绝证实。

俗话说，祸从口出，就在你夸夸其谈之际，已经为那个一直在暗中与你较劲的人准备了一些把柄，为那个听了你某句话不舒服的人进行报复埋下了伏笔。所

以古人说：沉默是金。很多时候不说话就是最聪明的选择。

在生活中，我们常常会遇到这样一些情形：有人倚仗某些势力，摆出一副高高在上的姿态，说话咄咄逼人；有人因为某些问题不合心意，便喋喋不休；有的人性格粗鲁，说话不分青红皂白。此时，最好的方式就是保持沉默，以静制动，这样就能使这些人感觉自讨没趣、知难而退。

1. 用沉默对付喋喋不休者

转移话题的缄默能使人乐而忘求：对要回答的问题保持缄默，而选准时机谈大家的热门话题并引人入胜，使对方无法插入自己的话题，且从谈话中悟出道理，检讨自己。

义无反顾的缄默能使人就范：某领导有一次交代属下办一件较困难的任务，当然，他能胜任。交代之后，对方讲起了“价钱”。于是该领导义无反顾地保持缄默，连哼也不哼。“困难如何大……”“条件如何差……”“时间如何紧……”说着说着他就不说了。最后说了一句：“好，我一定完成。”

沉默是金，有时沉默不语能够出奇制胜，如果滔滔不绝，反而有理说不清。

林肯是一位勤勉好学的人，他通过自学，取得了律师营业执照。他在法庭诉讼中的能言善辩、机智灵活，赢得了人们普遍的赞誉。有一次，他竟一言不发而击败了原告律师，在诉讼中获胜。

在法庭上，原告律师滔滔不绝，把一两个简单的论据反反复复地讲了两个小时，法官和听众都显得十分不耐烦，一片议论声。有的人竟打起了瞌睡。最后，原告律师终于说完了，林肯作为被告律师登上讲台，但他却一言不发。台下一片肃静，人们都感到很奇怪。

过了一会儿，林肯把外衣脱下，放在桌上，然后拿起水杯喝口水，再把水放下，重新穿上外衣。然后又脱外衣又喝水。如此循环了五六次，法官和听众被林肯的哑剧逗得哈哈大笑，而林肯却始终未发一言，在笑声中走下讲台，他的对手最终被“笑”输了。

2. 用沉默对付性情粗鲁的人

性情粗鲁者说话不管不顾，横冲直撞，对付这种人是无法正面交涉的。俗话说，秀才遇上兵，有理说不清。尽管你的尊严、人格以及感情受到伤害，但只要

你一出手，便会陷入难以应付的场面。面对突如其来的羞辱，最重要的一点就是注意避免发火动怒。如果你不是沉着应对，而是失去理智，那就会给挑衅者提供机会，让其占据优势，结果使自己处于更为不利的地位。

尽管羞辱人的言语是卑鄙的、恶毒的、残酷的、无聊的，但你不可以被他的一句羞辱而气愤得像他一样失去理智。应付他的基本对策是保持冷静镇定，这样你才能稳操胜券。

曾有一位不速之客突然闯入洛克菲勒的办公室，直奔他的写字台，并以拳头猛击台面，大发雷霆：“洛克菲勒，我恨你！我有绝对的理由恨你！”接着那位客人恣意谩骂他达几分钟之久。办公室所有的职员都感到无比气愤，以为洛克菲勒一定会拾起墨水瓶向他掷去，或是吩咐保安人员将他赶出去。然而，出乎意料的是，洛克菲勒并没有这样做。他停下手中的活儿，和善地注视着这位攻击者，那人越暴躁，他就显得越和善。

那个无理之徒被弄得莫名其妙，渐渐平息下来。因为一个人发怒时，遭不到反击，是坚持不了多久的。他是准备好了来这儿与洛克菲勒决斗的，并想好了洛克菲勒要怎样回击他，他再用想好的话去反驳。但是，洛克菲勒就是不开口，所以他也就不知如何是好了。

葛力内在一次会议中对一项决议投了反对票。这个政党的领袖来到他的办公室对他进行指责，说他简直是本党的叛徒，企图破坏该政党组织。

葛力内正在写稿，见他进来后仍没抬头，好像不知道他就在自己的身旁一样。来客见葛力内如此冷淡，更是火上浇油，越发显得生气，于是对葛力内辱骂起来。可是，葛力内就是不予理睬，依旧默默地写着他的东西。

来客无可奈何，绕着葛力内的桌子兜了一圈，回到原位，又滔滔不绝地重说了一遍。虽然来客几番重复这套盛气凌人的指责，但葛力内始终没有停下手中的活。直到来客词穷怒息，准备离去，葛力内才慢慢停下手中的笔，抬起头来，轻轻地一笑，丢过去一个得意的眼色，说：“干吗那么着急走啊？回来尽情地发泄吧！”

有时候，沉默是一种无声的力量。在与人交往的过程中，要想让别人闭上嘴巴，与其用言语压倒对方，倒不如保持沉默。

与人交往时要注重声音与神态

人际交往就如同盖房子一样，也要打好地基，地基打好了，你的沟通就畅通无阻了。那这个地基是什么呢？它就是你的声音、你的神态。

声音是什么？声音由物体振动产生，体现在话语的快慢、声调的高低和音量的大小等方面。

神态是什么？神态就是神情态度，是指面部表情呈现出来的状态。

声音能够传达出你的内心，而神态则能够表明你待人处事的态度。在人际交往中，两者都很重要，哪一方面做不到位，都会影响交际的全局。

1. 运用声音，表达内心

你喜欢某人，可能是他的声音好听；你讨厌某人，可能是他的声音让你无法接受。

我相信，这样的感受每个人都有。似乎从小开始，我们就因为喜欢某些人的声音，而与他们交往；对于那些不愿听到他们声音的人，我们就避而远之。

声音的影响力可见一斑。

其实，人们相互交往时，给人的第一印象除仪表之外，便是声音了。有人说，在决定第一印象的要素中，仪表与声音各占一半。因为只有开口说话，才能决定他人对你的真正印象。

所以，一个人的声音好不好听，在人际交往中起着举足轻重的作用。比如，在同样的场合，当一些人讲话时，我们会注意倾听，因为他们的声音厚重、诚恳而热情。另一些人讲话时，我们可能会心不在焉，甚至有种想逃离的冲动，只因为他们的声音扁平单调，或者自以为是，华而不实。

声音还是一种威力强大的媒介，有时候，我们往往能够凭借一个人的声音辨别出他的情绪、态度甚至性格。打电话时尤其如此。虽然没有面对面，看不清对

方的面部表情，但是我们却能够从对方的声音中，判断出对方的情绪、态度甚至性格。

比如说，与一个身处异国他乡的朋友电话聊天，她的声音有点哽咽，并夹杂着哭声，我们就能判断出她可能想家了或者遇到了什么不顺心的事；与网友第一次电话聊天，他语速有点快，语调高昂，时不时还发出愉快的笑声，那我们就能判断出这个人属于活泼开朗型的性格；从商场买来的产品出了问题，打电话投诉，对方接起电话就破口大骂，那我们肯定会觉得这个人的态度很恶劣。

由此可见，声音就像一面镜子，传递出许多潜在的信息。你发出的声音，一方面可以让别人了解你，诸如你的情绪、态度和性格，另一方面也能够直接影响你的沟通效果，你的声音好听，别人愿意与你交往，反之，则避之。

所以，在人际交往中，如果你想融入群体中，吸引更多的人与你交谈，你就要善于发挥声音的作用，用声音表现自我。要注意的是，生活中常常出现这样的现象：并非所有的人天生就具备一副美妙的嗓音，但还是有很多先天嗓音不够美妙的人能够吸引人。原因何在？就是他们懂得包装声音。也就是说，他们在后天的声音训练中，通过自身的努力，改变并完善了先天的不足。相信经过后天的包装，你也能够成为这些人中的一员。

概括地说，声音可以从以下几个方面来包装：

音量。与人交谈时，太大的声音会让人反感，以为你在装腔作势；音量太小又会使人听不清楚，让人误以为你怯弱。一般来讲，要根据听者的远近，适当控制自己的音量，最好控制在对方听得见的限度内。

声调。习惯于保持同一个声调，时间长了，就会使听的人昏昏欲睡，打不起精神，达不到讲话的目的。这样再精彩的内容也不会引人注意，更不利于与人交往。用不同的声调来说，往往就传达出不同的心境。一般说来，句末出现升调，往往表明对方正在提问。因此，如果你想向别人请教问题，就不要让自己说话的语气单调平淡，那样会使对方误解而得不到回答。

语速。急缓适度的语速能吸引住听者的注意力，使人易于吸收信息。如果语速过快，他们就会无暇吸收说话的内容；如果过慢，声音听起来就非常阴郁、悲哀，令人生厌；如果说话吞吞吐吐，犹豫不决，听者就会不由自主地变得十分担

忧、坐立不安。自然的呼吸空间能使人吸收所说的内容。建设性地使用停顿能给人以片刻的时光进行思考，并在聆听下一则信息之前部分消化前一则信息。

2. 最神奇的神态就是——微笑

微笑在我们的生活和工作中有着非常深刻的内涵。微笑着接受批评，显示你承认错误但不诚惶诚恐；微笑着接受美誉，说明你充满喜悦但不骄傲自满；遇见领导，给一个微笑，表达了你的尊敬但无意讨好；微笑面对困难，用笑脸迎接一个个悲惨的厄运，说明你经得住考验和磨炼，你有战胜困难的决心。

实际上，在人与人的交往中，我们是需要微笑的。想想看，我们到商场购物时，是否希望售货员能够微笑服务；到新的公司上班，是否希望看到新同事和善的笑脸；向上级汇报，是否希望看到主管满意的微笑；下班回到家里时，是否希望看到亲人温馨的笑容。

真诚的微笑，可以缩短人与人之间的距离。试想，当你遇到一位陌生人正对着你笑时，你是否感觉到有一种无形的力量在推着你跟他接近；如果你看到的是一张“苦瓜脸”、“驴脸”，你还会有好心情吗？你是不是只会对这种人敬而远之。

美国密歇根大学心理学教授麦克尼尔博士，对于微笑说出了这样的感想：“面带微笑的人，比起紧绷着脸孔的人，在经营、贩卖以及教育方面，更容易获得效果。”

常常是这样，我们很难抗拒微笑的魅力。当推销员微笑着向我们推销某种产品时，尽管我们不需要，但最后我们还是会买下来；结束购物，听到售货员微笑着说：“欢迎下次光临”，于是在下一次购物时，我们往往会先想到这家商店。

与此相反，假如我们面对的是紧绷的脸孔，那又会有何感想？

一位公司经理，在工作时总是一板一眼，不苟言笑，他时常紧闭着嘴唇，咬紧牙关，结果常常把工作氛围搞得很严肃，员工大多离他远远的，遇到作汇报的时候，也是战战兢兢，生怕出现错误。

为什么这位公司经理不讨员工喜欢呢？原因很简单，他不会微笑。他紧闭的嘴唇，咬紧的牙关都向人们传递了这样一条信息：烦着呢！别靠近我！试想在这样的情况下，谁还愿意同他接近。

在人际交往中，微笑还可以收到意想不到的效果。

它可以消除人与人之间的隔阂、误会。当你和你的朋友吵了一架之后，你们就此再没有联系，忽然有一天你们在街上遇见，她一见面就冲着你微笑，看着她给你送过来的真诚而友善的微笑，你还会对她像刚吵完架似的嫉恶如仇吗？

它可以缓和紧张的气氛，调节庄严的氛围。在严肃的报告会上，长时间比较枯燥的课堂上，主持人适当地开个小玩笑可以打破紧张沉闷的气氛，重新调动听者的注意力；

它可以化解客人的拘谨。当客人来访时，如果我们笑脸相迎，会使客人感到自由、轻松愉快。

微笑是上帝赋予人类的一项特权，然而，在现实生活中，人们往往没有利用好这项特权，因而错失了很多与人成功沟通的良机。那么，怎样才能让脸上时常挂着微笑呢？下面的这个小练习，或许能给你帮助：

（1）舒适地坐着，放松身体，当你觉得你的每一块肌肉都变得沉重下垂，一种确实松弛下来的舒服之感洋溢全身时，试着微笑。

（2）给自己微笑的时间，回想一件令人愉快的事引发微笑，并且欣赏自己的微笑。

（3）让微笑首先在你的眼睛里闪现，然后流溢到嘴角，最终当微笑照亮了你的整个脸庞时，再说点什么。

（4）在你拒绝他人时，边摇头边婉转地微笑，以不得罪对方，让其口服心悦。

（5）在你示意道歉时，请真诚地微笑，伴着笑容的“对不起”，更能博得对方的谅解。

（6）每天清早洗漱时，面对镜子训练自己的微笑，有许多专业的推销员将之视为每天的例行工作。

如果你每天多练习几次，你很快就会发现，微笑成了你生活中一件很自然的事情，你不必再精心制作、刻意追求。

管理好自己的第一印象

当我们第一次见到某人时，心中总会对他有个印象。这个所说的印象实际上就是第一印象或最初印象，心理学上把它称为首因效应或最初效应。

关于首因效应，《心理学新词典》中是这样界定的："在人际知觉过程中最初形成的印象起着重要的影响作用，亦即为'先入为主'带来的效果。虽然这些第一印象并非总是正确的，但却是最鲜明、最牢固的，并决定着以后双方交往的进程。"

可以说，首因效应是人之常情，几乎人人都有过切身体验。但是，对它采用实验方法进行研究，则始于1957年。

洛钦斯设计了4篇不同的短文，分别描写一位名叫杰姆的人。第一篇文章全篇把杰姆描述成一个开朗而友好的人；第二篇文章的前半段把杰姆描述得开朗友好，后半段则是孤僻而不友好；第三篇文章与第二篇恰恰相反，前半段说杰姆孤僻不友好，后半段又说他开朗友好；第四篇全篇文章将杰姆描述得孤僻不友好。洛钦斯请了4个水平相等的学生来阅读这4篇文章，然后对杰姆的性格作个评价。

实验结果表明，篇幅内容的前后安排非常重要，开朗友好在先，评估为友好者为78%，反之，则降至18%，同时，这个实验也证明了第一印象的重要性。

为什么第一印象如此重要？心理学上是这样解释的：最初印象对于后面获得信息的解释有明显的定向作用。也就是说，人们总是以他们对某个人的第一印象为背景框架，去理解他们后来获得的有关此人的消息。

不是吗？对一个素不相识的人，我们常常会通过他的体态、姿势、谈吐、衣着打扮等外部特征来判断这个人的内在素养和个性特征，并在以后的交往中始终认定他就是这样的人。例如在某个重要的宴会上，所有人都穿着正装出席，而其中的一个人却以T恤牛仔裤加球鞋的装扮出现，那么这个人肯定被别人认为是一

个不知轻重、没有品位的人。

首因效应是一个妇孺皆知的真理，为官者总是注意烧好上任之初的“三把火”，平民百姓也深知“下马威”的妙用。现实生活中，一些素不相识的人，在许多场合，如出差在车上结识的邻位旅客、入学遇见的同班新同学、出席会议初次邂逅的与会者等，即使对对方的品行一无所知，但是最后仍会结交成为朋友。究其原因，都是首因效应在起着关键性的作用。

因此，在日常交往过程中，特别是与人初次交往时，我们完全可以利用这种效应，给别人留下美好的印象，为以后的交流打下坚实的基础。用一句通俗的话来说就是：你想让对方觉得你是什么样的人，你就要在第一次见面的时候，努力成为什么样的人！例如，如果想让对方认为你是个和蔼可亲的人，就要在第一次见面时，适时展现你随和的笑容；如果想让对方认为你值得信赖，就要在第一次交往时，更多表现出做人做事的诚恳态度。

那么，怎样才能给对方留下良好的第一印象，使自己与别人的人际关系一开始就进入一个良性循环的轨道呢？

1. 按SOLER模式来表现自己

社会心理学家艾根经过研究发现，在同陌生人相遇之初，按SOLER模式来表现自己，可以明显地增加别人对我们的接纳度，同时也使得我们在别人心目中建立起良好的第一印象。这里所说的“SOLER”是由5个英文单词的词头字母拼写起来的专用术语，其中：

S表示“坐（或站）要面对别人”；

O表示“姿势要自然开放”；

L表示“身体微微前倾”；

E表示“目光接触”；

R表示“放松”。

在这种SOLER模式中，需要我们格外注意的有两点：一是你的眼神；二是你的身体姿势。

俗话说“眼睛是心灵的窗户”，在人际交往中，目光的交流实际上要早于人们相互说话。你的目光给了别人什么感觉，是感到愤怒、刺眼、拘谨、戒备、仇

恨，还是柔和、亲切、安详。不要假装不在意这点小细节，认为它无关紧要，事实上，它或许会成为阻挡你与别人交流的障碍。

身体姿势也是如此。人们可以从你身体摆出来的姿势获取讯息，知晓你希望和别人有什么样的交往关系，对方所说的事你有没有兴趣等。一般来说，不同的身体姿势，往往代表着不同的意思：

双手交叉或双腿交叠得太紧（或跷二郎腿）：这是一种封闭式的姿势，说明你的心绪紧张或没有兴趣和别人交往；

双手不交叉，双腿交叠而朝向对方或微微张开：这是一种开放式的姿态，说明你精神放松，并且愿意和别人保持交往；

面向别人并向前倾斜：这是一种表示友好的姿势，可显示出你的敬意和投入。

如果我们按照SOLER模式来表现自己，也就是说我们在第一次与人见面时，首先要做到目光柔和，其次要做到身体姿势自然开放——微微向前倾，双手不要交叉抱胸，双腿向前微微张开。那么我们就能给别人留下“我很尊重你、对你有兴趣、我内心是接纳你的、请随便”的良好印象，从而有利于融洽关系和进一步深入交往。

2. 遵循戴尔·卡耐基理论

心理学家戴尔·卡耐基在《怎样赢得朋友，怎样影响别人》一书中，也总结出了给人留下良好的第一印象的6条途径：

（1）真诚地对别人感兴趣。

（2）微笑。

（3）多提别人的名字。

（4）做一个耐心的倾听者，鼓励别人谈他们自己。

（5）谈符合别人兴趣的话题。

（6）以真诚的方式让别人感到他自己很重要。

从卡耐基的这6点理论中，我们不难得出这样的结论：给他人留下好印象，赢得更多朋友的秘诀就是——把他人的感受放在第一位！

“你要是真心地对别人感兴趣，两个月内你就能比一个光要别人对他感兴趣的人两年内所要交的朋友还要多。”事实也的确如此，从心理学角度来说，任何

人都有渴望他人关注的一种本能。当你能够满足他人的这种渴望，你也就给别人留下了良好的印象。

很多人在做人做事方面，为什么会经常遭遇失败？其实，很大程度上正是缘于他是一个对别人不感兴趣的人。想想看，我们身边这样的情形还少吗？一个对他人不感兴趣的人，自然也得不到他人对自己的关注。这样恶性循环下去，他的一生中必然是朋友最少，而困难最多、失败最多。

要懂得幽默的学问

幽默是指某事物所具有的荒谬荒唐的、出人意料的，而就表现方式上又有含蓄或令人回味深长的特征。

举个例子，作家马克·吐温说过："戒烟最容易了，我就戒过二百多次。"人们一听就会明白，他想说的意思是戒烟很难，怎么也戒不掉。这种意思明白、有点滑稽、令人发笑的同时又令人回味的语言就是幽默。

幽默就是这样奇妙，只需用轻松诙谐的语言，便可将生活和工作中各种令人烦恼的问题一一化解掉。

此外，幽默还有一个更重要的作用，那就是增进健康。

挪威曾做过一次有关幽默的研究，结果显示：拥有幽默感的成年人比缺少生活乐趣者更长寿，极具幽默感的癌症患者比起缺乏幽默感者，死亡率低70%。事实正是如此，体现着积极乐观的处世方式和豁达人生态度的幽默，总能让人消除疲劳，心情愉快，从而促进身心健康。正如列宁所说："幽默是一种优美的、健康的品质。"

幽默既能化解危机，又能让人健康长寿。所以，在当前这种快节奏的生活方式中，我们不妨让幽默充当精神上的"按摩师"，那样我们的生活将变得更加富于乐趣。

值得注意的是，幽默虽然是人际关系的润滑剂，能够促进人与人之间的交往，但凡事都有个度，幽默也不例外。也就是说，幽默也是有分寸的，失去分寸的“幽默”，也就不能称其为幽默。这就要求我们在运用幽默时，必须分清对象和场合，防止弄巧成拙，得不偿失。

我们身边的每个人，因为身份、性格的不同，对幽默的承受能力也有差异。同样一个玩笑，能对甲开，不一定能对乙开；能对乙开，却不一定也能对甲开。一般来说，这个幽默的规则是这样的：

晚辈不宜同长辈开玩笑；

下级不宜同上级开玩笑；

男性不宜同女性开玩笑；

在同辈之间开玩笑，也要注意对方的情绪信息和性格特征——如果对方性格外向，能宽容忍耐，幽默稍微太过也无妨；若对方性格内向，喜欢琢磨言外之意，幽默就要慎重了。

此外，在运用幽默时分清场合也很重要，如果你在不恰当的场合开不恰当的玩笑，那么你不仅达不到想要的效果，相反还会给自己带来麻烦。

美国总统里根就曾犯过这样的错误。在一次国会开会前，为了试试麦克风是否好用，他张口便道：“先生们，女士们，请注意，5分钟之后，我们将对苏联进行轰炸。”一语既出，众皆哗然。显然，里根在不恰当的场合和时间里，开了一个极为荒唐的玩笑。为此，苏联政府还对美国提出了强烈的抗议。

总之，幽默也是一门高深的学问，在运用时，一定要掌握好分寸。这样，在社交场合，你才能成为一个受欢迎的人。

很多人常常问：幽默的作用谁都知道，可我天生就是个不幽默的人，有没有什么好的方法，让我快速地掌握幽默之法呢？事实上，这个方法是有的，以下几种方法在语言交际中经常用到，你不妨试试，这有助于你快速学会幽默。

1. 自嘲幽默法

适时的幽默，往往能让别人注意到自己，而最常用的就是自嘲幽默法。自嘲幽默法是一种最高层次的幽默手法，具有很高的实用性。美国著名学者赫伯·特鲁在《幽默人生》一书中把自嘲列为了高层次人的幽默。概括地说，自嘲有两

种：一是嘲笑自己的长相，另一种就是嘲笑自己做过的蠢事。

2. 双关幽默法

双关幽默法就是“话中有话”，造成理解歧义，产生幽默的效果，从而给人意外之感，回味无穷。例如，人们常用患了“气管炎”（谐音“妻管严”）来调侃那些怕老婆的男人，这种方法比直接说他惧内”更具趣味性。还有，我国的许多歇后语也体现出双关幽默的效果，如三九天穿裙子——美丽动（冻）人；皇帝的厕所——没你的份（粪）。

3. 以谬攻谬法

在言语交际过程中，当对方的语言出现谬误或明显的不恭，直接指责他的错误显然不是最好的方法，那么你可以按照对方的逻辑去理解或推论，由此及彼，返还对方。

通常，这是一种回击对方敌意最好的方法，其特点是后发制人。关键不在于揭露对方的错误，而是在荒谬升级中共享幽默之趣。请看下面的例子：

一位小姐与一位先生正在聊天。小姐认为世界上最锋利的东西是这位先生的胡子。先生不解。小姐说：“你的脸皮这么厚，但你的胡子居然还能破皮而出。”先生有点生气，但并未开口大骂，而是反问道：“小姐，你知道自己为什么不长胡子吗？”小姐当然不知道。“因为你的脸皮太厚，连尖锐、锋利的胡子也无法破皮。”

幽默就是这样美妙，它不伤情，把要说的话通过自嘲、双关、以谬攻谬的方法委婉地表达出来。如果我们在生活中善用得体的幽默，那么人与人之间的不协调之音也会得到消除。试想，偶尔幽默一番，就能给别人带来快乐，何乐而不为呢?

培养自己的“光环”

光环效应又称“晕轮效应”、“成见效应”、“光晕现象”，是著名心理学

家爱德华·桑戴克于20世纪20年代提出的。他认为，人们对人的认知和判断往往从局部出发，扩散而得出整体印象，也即常常以偏概全。也就是说，一个人如果被标明是好的，他就会被一种积极肯定的光环笼罩，并被赋予一切都好的品质；如果一个人被标明是坏的，他就被一种消极否定的光环所笼罩，并被认为具有各种坏品质。这就像刮风天气前夜月亮周围出现的月晕一样，从一个中心点逐渐向外扩散成越来越大的圆圈。

光环效应在现实生活中比比皆是，青少年追星就是一个很典型的例子。很多青少年因为喜欢一个歌星或影星而极力地模仿他，从服装、发型到说话做事的方式，无一不是竭尽全力模仿。

在人际交往中，光环效应更是悄悄地却又强有力地影响着我们对人的知觉和评价。它不但常表现在以貌取人上，还表现在以服装定地位、性格，以初次言谈定人的才能与品德等方面。特别是在对不太熟悉的人进行评价时，这种效应体现得尤为明显。正如歌德所说："人们见到的，正是他们知道的。"

关于此，心理学家戴恩曾做过这样一个实验：他让被试者看一些照片，照片上的人有的很有魅力，有的无魅力，有的中等。然后让被试者从与魅力无关的特点方面来评定这些人。结果标明，被试者对有魅力的人比对无魅力的人赋予了更多理想的人格特征，如和蔼、沉着、好交际等。

这样的例子在生活中比比皆是：

职场中，有的领导看到下属的个别缺点，或对他们的生活习惯、工作之余的衣着打扮看不顺眼，就会把他们看得一无是处。而看到某人的字写得好，就认为他思路清晰，办事果断、认真、有条理。

教学中，光环效应在老师对学生的评价上体现得非常明显，特别是在中小学中。因为老师往往只看重学生的学习成绩，所以在他们的意识中，往往学习成绩好的学生什么都好，学习成绩差的则什么都差。

热恋中，青年男女都有过这样的体会，如果某一个人的某一个优点深深吸引你，那么你看到的缺点也变成了优点。这或许就是我们平常所说的"情人眼里出西施"、"一俊遮百丑"。

光环效应的作用就是这样强大，一个人的优点或缺点一旦变为光圈被夸大，

那么他的缺点或优点也就退隐到光圈背后被人视而不见了。更甚者，由喜爱一个人的某个特征推及到喜爱他整个人，又进而从喜爱他这个人泛化到喜爱一切与他有关的事物，这就是所谓的“爱屋及乌”。

事实上也是这样。通常，我们在与别人交往的过程中，并不能做到实事求是地评价一个人，而往往是根据我们对别人已有的了解，然后对别人的其他方面进行推测。例如，假如我们已经获得关于这个人的某些方面的好的信息，我们就更容易认为这个人的其他方面也都不错，从而对这个人形成良好的整体印象。

既然如此，我们何不利用光环效应的影响来增强自身的吸引力，从而获得生活或是事业上的成功呢？

一个教授向他的学生讲了一个他亲身经历的故事。一次，他去某市讲课，住在一个四星级酒店。有一天，他讲完课回到房间，发现换下的脏袜子被服务员主动给洗了，服务员还留下了一个“温馨提示”的纸条。他非常感动，因为他住过很多酒店，还是第一次享受到这样的服务。以后他再次去该市讲课时，都指明要住这家酒店。教授对他的学生说，其实这家酒店其他的服务也很一般，可就是因为给他洗了一双袜子，让他很感动，因而成了酒店的回头客。

再来看一个例子：

从前，在一个小镇的街道上并排着许多大大小小的食铺。有这么多的食铺竞争一定很大，很多店都准备关门了，可有一家小店的生意却出奇地好。人们觉得很奇怪，小店不大，而且还位于街尾。后来，还是老板道破了其中的玄机。原来，小镇虽小，可从远方来赶集的人却很多。老板目睹了南来北往的行人因焦渴而干裂的嘴唇，便在店前放了一个大水缸，大清早就吩咐伙计到街头担来水，免费提供给来往的行人喝。这样一来，受此恩惠的人，每次到镇上赶集的时候都要到这家小店捎点东西。久而久之，小店的生意自然就火爆起来了。

为什么酒店能够招揽教授这样的回头客？为什么小店的生意如此火爆？原因就在于，他们虽与别人无异，但在其行为中突出了某一处小细节，让人为之感动，然后在光环效应的作用下，取得了成功。

我们做人也应当如此。有人说：“一滴水可以折射太阳的光辉”，同样的道理，一个小细节也可以体现出你的为人。不是吗？在与人交往时，你可能没有

注意到你的脸部表情，但别人却能通过它，大致判断出你现在的状态。如面带微笑，说明你今天很高兴；愁眉苦脸，也许你今天碰到了不顺心的事。所以，在人际交往中，我们应当从细节入手，把你的“闪光点”展示出来，从而让人不由自主地被你吸引，聚集在你的周围。

忌定势效应

你知道成语“疑人偷斧”的故事吗？说的是古时候有一个乡下人丢了斧子，怀疑是邻居的儿子偷了。于是，他特别留心观察那孩子的一举一动，没有一点不像偷斧子的贼。后来，这个人到山上挖土，找到了丢失的斧子。下山时，碰到邻居的儿子，他又留心看了看，怎么也不像一个贼了。

为什么疑人偷斧，就会越看对方越像贼呢？事实上，从心理学角度来说，这就叫做“定势效应”。也就是人们在认知人或事时，总是根据自己以往的经验、知识、认知来判断，并在主观上有一定的定型。

看过训象的人都知道，训象人只需要把象用绳拴在竹竿上就可以了，许多人很难理解，小小的竹竿怎能拴住力大无比的大象呢？原来，在象很小的时候，就被拴在上面，小象虽然拼命挣扎，却无力逃脱。最后它们只好放弃努力，并形成了一种观念：这竹竿是我无法挣脱的。

也许你会嘲笑固步自封的大象，但是你实在不应该有这种心理，因为在生活中诸如大象的人也不在少数，或许你就是其中一个。

不是吗？想想我们与人交往时的观念，如果对方是老人，我们往往就会认为他们思想僵化、墨守成规、过时落伍；如果对方是年轻人，我们又会认为他们“嘴上无毛，办事不牢”；如果是男性，我们往往会觉得他们粗手粗脚、大大咧咧；如果是女性，我们则会觉得她们柔柔弱弱、心细如针；如果对方一向诚实，我们会觉得他始终不会说谎；碰到圆滑的人，我们定会加倍小心。

还有，许多顾客在买东西的时候也会有类似的心理，即价钱高的东西是好的，价钱低的东西都是差的。

由此可见，定势效应的负面影响是很大的。首先，它容易使我们犯过度概括的错误，即在有限的材料基础上，作出极其宽泛的结论；其次，它又使我们往往忽视个别差异，经常导致对人的错误认识，得出错误结论；再次，按照既定的模式思考问题，不仅容易使人厌倦，更容易“麻痹”人的思想，影响潜能的发挥。

因此，知道了定势效应的负面影响，我们就要在人际交往中避免定势效应，避开这个妨碍人际沟通的障碍。怎样避免定势效应呢？可以从两个方面考虑：

1.不轻易给人下定论

小品《配角》中有这么一个场景：朱时茂对陈佩斯说：“就你那模样，一看就是反面角色……”然后说自己：“看我穿上这身衣服，起码也是个地下工作者呀……”

反面角色和正面角色是只凭一件衣服就可以判断出来的吗？小品中的角色犯了一个严重的错误，就是太轻易就给人下定论了。

在日常生活中，我们也常常是这样，因为某种原因认为谁不好，就觉得他什么都不好。因此，我们往往因为这种误区而给自己造成了诸多不必要的麻烦。与人交往是需要时间的，俗话说“日久见人心”，你都没有花时间和对方相处，怎么就能轻易给对方下结论呢？

2.不要轻易给事下定论

不给事下定论，包含两方面的意思：一方面是不要轻易判定某件事情是好是坏；二是不要轻易判定自己对事无能为力。

好事坏事，不能仅凭开端判断，也许开头是好事到了结尾却变坏了呢，而起初不太理想的事情到了最后反而变好了。我们不总是说世事难料吗？成语“塞翁失马”就是最好的证明。

所以，我们不要轻易给事情下定论，要根据事态的发展来看。例如，你这几次炒股都赔了，便觉得自己不是这方面的料，从此不再涉足股坛。这倒未必，说不定你从这几次的教训中长了经验，下次再买的时候就赚了。

与之相反，在朋友的指导下，你每次买股票从来就没有亏过，于是你便觉得

自己天生就是块炒股的料，从此不问世事，专心炒股。这也未必，说不定哪天阴沟里翻船，你也有栽了的一天呢。

还有，我们在遇事的时候，常常说这事办不了，我无能为力。其实这是给自己的一种托词，也是一种比较消极的观念。有句很流行的话："方法总比问题多"，因此，如果再遇到问题，首先应该想到的是找到方法来解决，而不是以各种各样的理由来推脱。

日本的东芝电器公司1952年前后积压了大量的电扇卖不出去，7万多名职工费尽心机，也想不出办法。有一天，一个小职员向董事长石坂提出了改变电扇颜色的建议。当时，全世界的电扇都是黑色的，而这个小职员建议把黑色改为浅色。公司采纳了这个建议，结果大获成功，而且从此以后，世界上的电扇就不再是一种颜色了。

设想一下，如果东芝电器公司的员工在碰到电扇卖不出去的情况下，也像我们一样以"我无能为力"来安慰自己，那么我们今天用的电扇可能就只有黑色一种。每个人身上都藏着巨大的潜能，只不过还没有发挥出来。所以，当遇到挫折时，不要再给自己找托词，而是想尽一切办法解决它。

要遵循交往适度定律

互惠原理告诉我们，人们对给予别人的好处，总想获得同等程度的回报。于是，有的人就认为，他如果对别人特别好，对方也会对他特别好。但是有的时候结果往往不是这样，他付出了很多，得到的回报却少得可怜，甚至可能没有任何回报。

在日常生活中，我们常常会说或听到这样的话：

"我对他做了那么多的事，可他对我并没有好一点，甚至有时候得寸进尺，认为是我应该做的"；

“我每天为孩子忙这忙那的，几乎什么事情都包办了。有一天我生病了，就没给他做饭，结果孩子冲我大声嚷嚷，说我不是一个好妈妈”；

“我朋友来这个城市了，我专门请假陪了她一星期，给她找房子，还带着她到处熟悉环境，可是她连一声谢谢也没有”；

“我的某些下属太让我失望了，一直以来，我都给他们发较高的工资。去年碰到金融危机，我不得已降低了他们的薪水，他们就在背后一直埋怨我”。

这就说明，互惠原理也不是绝对的。如果你对别人适度地好，可能得到别人相应的回报；但是你对别人过度地好，却可能无法得到别人的回报。

在社会交往中，如果你对别人过分地好，也就是在人际交往中“过度投资”，可能会引起3个不良的后果。

首先，对一个劳动能力、智力健全的人来说，独立和付出是个性成长的需要。人际关系中如果不能相互满足某种需要，那么这种关系维持起来就比较困难。心理学家霍曼斯曾提出，人与人的交往本质是一种社会交换。这种交换同市场上的商品交换所遵循的原则是一样的，即人们都希望在交往中得到的不少于所付出的。

正因如此，虽然人有自私的本性，不希望得到的少于付出的，但出于互惠定律，如果得到的大于付出的，也会让人心理失去平衡，使人感到无法回报，或没有机会回报，而在心理上就会产生愧疚感，感到欠对方的情。这种心理负担往往会使受惠的一方选择远离。

出入社交圈的人，通常容易犯一个错误，就是“好事一次做尽”，以为自己全心全意为对方做事，会使关系更融洽、密切，而事实恰恰相反。所以，在人际交往中，如果你想帮助别人，而且想和别人维持长久的关系，那么不妨有所保留，最好不要一次把事做尽，适当地给别人一个机会，让别人有所回报，不至于因为内心的压力而疏远了双方的关系。与之相反，“过度投资”，不给对方喘息的机会，只会让对方的心灵窒息，最终离你越来越远。

其次，对对方过分好，可能会使对方对这种恩情感到麻木，时间长了，就不觉得你对他有多好，而且一旦你达不到原来的标准，反而会引起对方的不满，甚至反目成仇。

中国有句俗话“一斗米养个恩人，一石米养个仇人”讲的就是这个道理。说的是当一个人处于困难时，你不提供帮助，这个人不会对你有什么抱怨，因为你没有这个义务。这时你给了他一斗米，他会对你充满感激，并且这一善举不过分，他也不会对你有过分的期望。当你给了他远远超出他期望值的一石米，他除了表示感激之外便会生出更多的奢望，会觉得碰到了一个冤大头，甚至会想我是否能从这个人那里得到十石米甚至百石米。随着期望值的陡增，随着他的要求越来越多，你总有无法满足他的那一刻，于是矛盾便产生了。

现在你能理解我们在生活中为什么会有或者听到那么多的抱怨了吧？父母对子女过好，会让他习以为常，一旦让他独立解决困难，他就觉得你对他不好了。他能不冲你嚷嚷吗？

夫妻之间也是如此。有时，妻子对丈夫太好，生活上照顾得无微不至，什么事都对他百依百顺，反而会让对方轻视你的感情。因为人们对于太容易得到的东西，就不懂得珍惜。反过来，你因对方不珍惜你的付出而怨恨对方，结果在感情上形成了恶性循环，对双方之间的感情发展都不好。

还有好朋友之间，因为你总是习惯于付出，让对方视为理所当然，也就不需要再那么客气了。

还有领导对下属，一开始就过于乐观，给下属发较高的工资，以为是为了下属好。可是你又拿捏不准风云变幻的市场，当经济危机来临时，为了公司的前途，你忍痛降低下属工资。问题是，下属并不领情，他在意的是他少拿了薪水。试问，他能不对你有所怨恨吗？

再次，对对方付出太多，就容易让别人觉得你心太软，不怕你，对你无所忌惮。生活中并不是所有的人都是善良之辈，有的人就只懂得索取而不知道回报，而你一味付出，就会让他们觉得你善良软弱，容易利用，所以就更加得寸进尺了。

因此，就像凡事都要以适度为好，过犹不及，在人际交往中对别人好也需要适度，这在心理学上称为“交往适度定律”。例如：

在家庭教育中，父母对子女不能溺爱和娇惯，以免孩子对父母的爱不懂感激。

夫妻之间一方不要只求付出，不求回报，而是应该适当地向对方索取适当的回报，以保持感情付出的平衡。

朋友之间，适当保持点距离为好，不要把所有的事情都揽在自己身上。

作为领导，应该在开始的时候避免过于乐观，不能把下属的工资定得太高，因为你一旦降低，他就会怨你，人大多如此。

亲密并非无间，美好需要距离

在一个冬季，两只困倦的刺猬因为寒冷而拥抱在了一起，但是无论如何它们都睡不舒服，由于它们身上都长满了刺，紧挨在一块就会刺痛对方，反倒睡不安宁。因此，两只刺猬就离开了一段距离，可是又实在冷得难以忍受，因此就又抱在了一起。折腾了好几次，最后它们终于找到了一个比较合适的距离，既能够相互取暖又不会被扎。这也就是在人际交往过程中的“心理距离效应”。

在现实生活中，这种例子数不胜数，一个你非常敬佩的人，因为相处甚密，对方的缺点就日益显露出来，你就会不知不觉中改变自己原有的感情，对对方失望，甚至讨厌对方。夫妻、恋人、朋友以及师生之间都不例外。

曾有人做过这样一个实验，在一个刚开门的大阅览室中，当里面仅有一位读者的时候，心理学家便进去坐在他身旁，来测试他们的反应。因为被测试者不知道这是在做实验，所以大部分人都快速地远离心理学家到别的地方坐下，还有人非常干脆地说：“你想干什么？”这个实验一共对80个人进行了测试，结果都相同：在一个仅有两位读者的空旷阅览室中，任何一个被测试者都无法忍受一个陌生人紧挨着自己坐下。

由此可见，人和人之间需要保持一定的空间距离。人人都需要有一个自己的空间，它犹如一个无形的“气泡”，为自己划分了一定的“领域”。而当这个“领域”被他人侵犯时，人便会觉得不舒服、不安全，甚至开始恼怒。

法国总统戴高乐曾经说过：“仆人眼里无英雄。”这说明了在人和人的交往过程中应该留有一定的余地——相应的心理距离，要不然伟大也会变得平凡。戴

高乐就是一个非常会运用心理距离效应的人，他的座右铭是：保持一定的距离。这深刻地影响了他与顾问、智囊以及参谋们的关系。在戴高乐10多年的总统岁月中，他的秘书处、办公厅与私人参谋部等顾问及智囊机构中的任何人的工作年限都超不过两年。他总是这样对刚上任的办公厅主任说："我用你两年，就像人们无法把参谋部的工作当做自己的职业一样，你也不能把办公厅主任当做自己的职业。"这就是他的规定。

后来，戴高乐解释说，这样规定有两个原因：第一，他觉得调动工作很正常，而固定才不正常。这可能是受到部队做法的影响，因为军队是流动的，不存在一直固定在一个地方的军队。第二，他不想让"这些人"成为自己"离不开的人"。唯有调动，才能够保持一定的距离，而唯有这样，才能够确保顾问与参谋们的思维、决断具有新鲜感及充满朝气，也就可杜绝年长日久的顾问与参谋们利用总统与政府的名义来营私舞弊。

戴高乐的这种做法不仅值得人们敬佩，更值得人们深思。如果没有距离感，领导决策就会过分依赖秘书或者某几个人，易于让智囊人员干政，进而让他们假借领导名义谋一己之私，最终拉领导下水，后果将会非常危险。两者相比，双方还是保持一定距离为好。

在美国著名人类学家爱德华·霍尔博士看来，通常而言，彼此间的自我空间范围是由交往双方的人际关系与他们所处的情境来决定的。据此，他划分了四种区域或者距离，每种距离分别对应双方不同的关系。

第一种是亲密距离。这是人际交往中的最小距离，甚至被叫做零距离，也就是人们经常说的"亲密无间"。它的近范围是在约15厘米。在此距离内，人们相互之间或许肌肤相触或许耳鬓厮磨，以至彼此能够感受到对方的体温、气味以及气息。它的远范围是15～44厘米，在此距离内，人们或许挽臂执手或许促膝谈心，通过一定程度上的身体接触来体现出亲密友好的人际关系。

在现实生活中，这种距离的表现主要限于最亲密的人之间。在同性间，常常仅限于贴心朋友之间；在异性中，仅限于夫妻与恋人。所以，在人际交往过程中，倘若一个人不属于该亲密距离圈中，在没有经过对方允许时，随意闯入这个空间，无论其用心与目的怎样，都是不礼貌的行为，会引起对方的反感与彼此的

尴尬。

第二种是个人距离。这是在人际交往过程中稍有分寸感的距离。在此距离内，人们相互之间直接的身体接触已不多。其近范围在46～76厘米，双方刚刚能够互相握手以及友好交谈。这是和熟人之间交往的空间。要是一个陌生人贸然进入此空间，就会构成对他人的侵犯。其远范围在76～122厘米，所有朋友与熟人都可以自由进入该空间，但一般情况下，和比较融洽的熟人谈话时，距离更靠近远范围的近距离一端，而陌生人之间交往时则更靠近远范围的远距离一端。

第三种是社交距离。它和个人距离相比，无疑又远了一步，它已经超出了亲密或者熟人之间的人际关系，体现出一种社交或者礼节上的比较正式的关系。这种距离的近范围是120～210厘米，人们在工作与社交聚会上通常都保持这种空间距离。

一次，主办人在安排外交会谈座位的时候出现了一个疏忽，在两个并列的单人沙发中间，没摆放茶几。结果，客人一直都尽可能靠向沙发的外侧扶手坐，而且身体也必须经常后仰。可以看出，在不同的情境和关系里，人们就需要调整不同的人际距离。倘若距离和情境、关系不对应的话，人们就会出现明显的心理不适。

从理论上而言，这种社交距离的远范围是210～370厘米。它被认为是一种更正式的交往关系。在公司里，经理们一般使用一个大而宽阔的办公桌，并在离桌子一段距离处摆放来访者的座位，这样他就能和来访者在谈话时保持一定的距离。相类似，企业或者国家领导人之间的谈判，工作招聘时的面谈，或教授与大学生的论文答辩等，双方常常都要隔一张桌子或者保持一定的距离，如此便增加了一种庄重的气氛，也增加了双方的适应程度，显得更得体与正式。

第四种是公众距离。这种距离是在公开演说时，演说者和听众之间保持的距离。它的范围在370～760厘米，其最远范围在25英尺以外。这是一个基本上能够容纳所有人的“门户开放”空间。在此空间内，人们都是可以相互不发生任何联系的，甚至人们完全可以对处于空间里的其他人“视而不见”，不和他们交往。

由此可见，在人际交往时，双方之间相距的空间距离是彼此之间是否亲近、喜欢和友好的重要标志。所以，在人际交往中，选择正确的空间距离非常关键。

曾有一个年轻人爱上了一位漂亮的姑娘，当他去求婚的时候，却被那位姑娘

拒绝了，这个小伙子感到很不解。之后，姑娘恼怒地向他解释说："你怎么会想到在距离我250厘米的地方来谈这件事呢？"当然，像这位年轻人一样，这样远的社交距离很明显并不是谈婚论嫁的最佳距离。

在人际交往的过程中，人们之间的空间距离并不是固定不变的，它具有一定的伸缩性，这要依赖于具体情境和交谈双方之间的关系、性格特征、社会地位、心境以及文化背景等。不同的国家、民族和文化背景，他们的交往距离也不同，这种差距是因人们理解"自我"的不同所导致的。比如，同是欧洲人，法国人就喜欢保持近距离，甚至连彼此的呼吸也能感受到，可英国人却会感到非常不习惯，连连后退，保持适合自己的空间距离。

在交往时，人们的社会地位不同，自我的空间距离也会有所不同。通常而言，有权力和地位的人对个人空间的需求就会大一点。在我国古代，皇帝坐在高高的龙椅上，和大臣们保持着相当大的距离，独占比较大的空间。在皇帝面前，大臣们都要弯腰低头，双眼不能直视皇帝，退朝的时候还要背朝外退出。这一切都体现了皇帝至高无上的权力和地位。当人们接触到有权力和地位的人时，一般不敢贸然挨着他坐，而是尽可能坐到距离他远些的地方，这些都是为了避免因为侵犯了他的自我空间而惹他不高兴。

除此以外，人们确定彼此的空间距离的因素还有性格与具体情境等。比如，性格开朗和喜欢交往的人更乐意接近他人，也较易容忍他人的靠近，他们的自我空间比较小，而性格内向和孤僻的人就不愿意主动接近他人，宁可将自己孤立和封闭起来，他们对靠近自己的人非常敏感，一旦他们的自我空间受到了侵占，就会产生不舒服感与焦虑感。

通过以上距离的描述，我们在了解了在交往过程中人们需要的自我空间和适当的交往距离后，就应当有意识地选择和人交往的最合适距离，更好地开展人际交往活动。

在日常人际交往中，以下几点是需要大家必须加以注意的。

首先要尊重别人的隐私。不论双方有多么亲密的关系，也应彼此保留一块心理空间。人们总以为亲密的关系，特别是情侣之间、夫妻之间、父母与子女之间，似乎不应当有什么隐私可言。其实，越是亲密的关系，越要尊重隐私。这种

尊重表现为不随便打听或追问他人的内心秘密，也不随便向别人吐露自己的隐私。过度的自我暴露，虽不存在打听别人隐私的问题，却存在向对方靠得太近的问题，容易失去应有的交往距离。

其次，要有容纳意识。容纳意识要求你尊重差异、容纳个性，容纳对方的缺点，谅解对方的一般过错。“水至清则无鱼，人至察则无徒。”清澈见底的水里面不会有鱼，过分挑剔的人也不会有朋友。没有容纳意识，你迟早会将自己的人际关系推向崩溃的边缘。

最后要懂得运用距离效应。距离效应是指由于时间的阻隔，彼此间有了距离，一旦把距离缩短，重新相聚，双方的感情便能得到最充分的宣泄。在这里，距离成了情感的添加剂。可见，有时距离的存在也能给人以美的享受。因此，你应当培养自己拉开一定距离看他人的习惯，同时，也不要时时刻刻把自己的透明度设置为百分之百。内心没有隐秘虽然能够显示自己的坦荡，但会因此失去了应有的交往距离，无形中为以后的人际关系矛盾种下祸根，从而导致人际关系方面的压力，这种做法其实并不明智。

赞美他人要真心诚意

真诚的赞美能让你与人友好地相处，令你的人际关系非常的融洽。如果你想要建立融洽的人际关系，适时地赞美别人是一定要做到的。适当的赞美是每个人都喜欢听的。

对于来自他人的赞美人们是很难拒绝的，人们对他人赞美的语言也是十分喜爱听的。对他人真诚的赞美是对他人的认可和激励，可以激发他人的无限激情。

通常而言，人人都爱听他人的赞美。如果听到他人对自己的赞美，你就会感觉充满了自信，得到了他人的肯定。但是，如今有很多的人在生活或工作中，往往把赞美的功效给忽略掉了，他们对于运用赞美去激励他人、去赢得友情的方法

根本就不了解。虽然人际交往中赞美非常关键，可是，你也要适当地使用它，并要在使用时运用以下一些技巧。

第一，赞美须真诚。任何一个人都有他自己的特长，他的身上都存在许多的优点，在赞美他人时，你千万要准确无误地抓住他人的优点，而后再去赞美他人，只有这样，被赞美的人才会觉得你的赞美是真诚的。如果你的赞美只是信口开河，完全不符合实际，他人就会感觉你非常地“虚伪”，会收到相反的效果。

真诚的赞美是你对他人的认可，是出自你内心的赞美。假如你只是为了达成某种目的而敷衍了事地违心奉承或赞美他人，那么，他人对于你的赞美是不会相信的，并会引起他人的反感。

第二，赞美要具体、明了。像“你真棒”或“你太伟大了”等一些笼统、抽象的赞美是不可能收到好效果的。要想使人认为你是真正的赞美他，你必须要抓住一些他人具体明了又实际存在的特点，适时地去赞美。

假如你对他人的赞美缺乏具体性和明确性，被赞美者就有可能误解你的用意，那么你赞美的目的也就不会达到。

没有具体性和明确性的赞美会让人感觉有“拍马屁”的嫌疑，如果你想要对你的上司说出赞美的话语，记得千万要具体明确，你可以赞美你的上司非常善于调动员工的热情和积极性，能很好地将每个员工的优点发掘出来，让每个员工发挥自己的特长；对员工所犯的错误有相当好的处理方法，从来不是拉过来就狠狠地训斥，而是引导性地让员工明白错在哪里。

第三，赞美要适时、适度。对于赞美千万要适时、适度，假如你非常频繁地总是去赞美一个人，收到的效果就会大大降低，这是因为赞美得太多或太随意的话，它的价值就会减小；当然，过少的赞美也同样不会有好的效果。人们喜欢的赞美方式是不断地增加赞美，由低至高的赞美过程是最佳的。

第四，间接的赞美最受用。借用第三者的话语来赞美对方就是间接的赞美，使用这种方法常常能收到意想不到的效果。选择本人不在场的时候说出对其赞美的语言，能获得最佳的效果。当第三者将你的赞美传达给你所赞美的人时，效果是非常显著的。

第五，紧抓要点进行赞美。这正是赞美艺术中非常关键的一点。

有一位女士算不上漂亮，她天生有一副好嗓子，歌唱得非常好听，有人却赞美她："你真漂亮，是我遇见的女士中最漂亮的一个。"这样的赞美由于没有抓住要点，所以是不可能取得好的效果的。

无论怎样来说，赞美是人们心理上的一种需要，也是尊敬他人非常好的表达方式之一。适时、适度地赞美他人，能得到他人的好感，有助于改善你的人际关系，因此，你一定要牢牢地掌握赞美他人的技巧。

学会换位思考

"了解他人"和"表达自我"是人际沟通必不可少的要素。首先就是要了解对方，然后尽量让对方了解自己，这才是进行有效人际交流的关键。这就要求我们改变急急忙忙去建议或处理问题的习惯。

现如今的人自我意识特别强，人们都喜欢站在自己的立场去看待事物，常常看到一句话或者一件事就片面地用自己的主观意识作出定论。所注重的是自己的感受，极少在意他人的想法和感受。

在现实社会中，我们必须学会换位思考，让自己多站在他人所处的位置去想一想，去感受他人的感受，这样才能找到解决事情的最好方法。无论做什么事情，在沟通以前多一些换位思考，就会体会彼此的想法与心情，就可以相互体谅与支持。不能总是自以为是，以自我为中心，以自己的观点就是最正确的观点来看待问题，其结果只会是偏执与激进。换位思考能有效帮助自己更加清晰彻底地看清事情的全面性、合理性，同时也会让自己多一分理解，多一分宽容。

我们一定要养成设身处地"换位"沟通的习惯。想要得到对方的理解，首先就要理解对方。每个人都希望被他人了解，也急于表达，但是却往往疏于倾听。大家都知道，有效的倾听不但能够获取很多准确的信息，对双方情感的积累也大有帮助。当我们的修养到了能够把握自己、保持心态平和，能够抵御外界干扰与

博采众家之言时，我们的人际关系也就上了一个台阶。

很多时候，在社交活动中，如果我们希望得到别人的理解和宽容，不妨学会换位思考，先尝试去理解和宽容别人的行为。事实证明，这是一种最有效的方法。

交流的前提是理解，是情感共鸣的能力。理解他人有助于更好地体会到对方的情感和处境，与他人建立更深厚的情感，如果希望得到对方的帮助，与其责备或抱怨，不如宽容与理解。

有位叫丽莎的女士，请了几个关系很好的商界朋友一起吃午饭，这种社交场合对她而言非常重要。餐厅老板塞斯是她的好朋友，他帮助丽莎完成了许多社交宴会，但这一次，塞斯并未重视丽莎的宴会。

丽莎到处都找不到塞斯的影子，他派了个一般的侍者招待丽莎的朋友们，宴会让人很失望。侍者每次上菜时，那些看起来很好的菜肴都是最后才端给丽莎的客人们。更让人匪夷所思的是，在一道菜里面，一个很大的盘子内放了一棵很小的芹菜，那盘菜里的肉也没有煮烂，而且马铃薯也非常油腻。对此丽莎很生气，但是为了能让宴会顺利进行下去，丽莎一直强忍火气，从头到尾都是强颜欢笑，“等宴会结束见到塞斯的时候，我一定要好好教训教训他。”丽莎在心里不断对自己说。

宴会是在星期一举行的，幸运的是，到了第二天晚上，丽莎听了一个有关为人处世的讲座，听完课后丽莎才发现，即使自己狠狠地教训塞斯一顿也不会有什么实质性的作用，而且他还会因为自己被批评而变得不开心，并选择跟自己对着干，这样的话反倒会让自己失去一个得力的朋友。于是丽莎尝试着站在塞斯的立场来看待这件事：那些菜并非他去买的，当然更不是他亲自烧的，主要是他的那些手下太笨了，这个问题谁也没有办法。或许是自己的要求过于严厉，火气也大了点，塞斯本身并未犯什么错误。想到这里，丽莎非但不准备责备塞斯，反而决定以一种赞扬的方式作为他们之间谈话的开场白。

到了第三天，丽莎如期见到塞斯，很显然，他也知道丽莎对宴会并不满意。

丽莎开口说：“哦，塞斯，今天我想让你知道，那天我在宴请宾客的时候，你如果能在场，我相信那场宴会将会更完美，你对我而言有多重要我非常明白，我相信你是个不错的朋友。我也很理解你，那些菜不是你买的，也并不是你烧

的，所以星期一发生的事情你也没有办法去挽回，这并非你的错。”当丽莎说完这些话时，塞斯的表情开始渐渐地放松了。“的确，丽莎夫人，那些问题出在厨房，出乎我的意料。”塞斯微笑着说。

“塞斯，过几天，我将安排一些其他的宴会，因为经验不足，我需要你的建议。你认为我们是否应该再给厨房一次改正的机会呢？”丽莎继续说。

“完全可以，丽莎夫人，我向您保证，上次宴会的情形肯定不会再出现。”塞斯连忙保证。

到了丽莎再次请人赴宴的那天，塞斯很是积极，他和丽莎一起安排宴会的菜单。让丽莎更为吃惊的是，这次他主动提出把服务费减少一半。当丽莎和客人到达餐厅的时候，那个餐桌被两打美国玫瑰装扮得非常漂亮，宾客们都非常吃惊，也很高兴，当然这次塞斯亲自在场打理宴会的相关事宜，这次的服务很完美，食物也很精致，且富有特色。

到了宴会散席的时候，丽莎的客人们说：“我们第一次见到这么周到的服务，真是太谢谢了！”

在这个故事中，丽莎的聪明之处就在于当她知道塞斯的错误时，能控制好自己的情绪，尝试理解塞斯的行为，暂时用一种忍让的态度面对塞斯的过失，这样做不仅为塞斯保全了面子，也留给塞斯一段思考问题的时间，两人之间矛盾爆发的可能性就变得非常小，“战争”避免了，也就避免了可能再次生气的机会。除此之外，丽莎虽然知道宴会的不成功是塞斯造成的，但是仍然能够站在塞斯的立场上替他着想，把忍让进行到底。最终不但化解了矛盾，让塞斯意识到自己的错误，还赢得了塞斯的好感，为日后的顺利合作奠定了良好的基础。

很多人之所以总和别人产生激烈的矛盾，原因就在于这些人不知道在矛盾爆发之前去理解别人，不愿意从他人的角度出发考虑问题。其实，有些问题在刚开始的时候，实际上并没有表现出来的那么严重，只不过矛盾的双方都因没有采取理解对方的态度，才促使一些不该发生的矛盾发生了，使原本程度相当低的矛盾变得很严重。

在生活中，随时以一种理解的态度面对别人的错误，不仅可以减少矛盾的发生，更为重要的是，在矛盾发生时，理解别人的行为也会让我们的心态更加平和。

适度自我暴露

生活中有一些人是相当封闭的。当别人向他们说出心事时，他们却总是对自己的事情闭口不谈。但这种人不一定都是内向的人，有的人话虽然不少，但是从不触及自己的私生活，不谈自己内心的感受。

总体来说，一个人对他人的开放性体现在两个方面：一是由初次见面时待人接物的习惯所决定的，这称为社交性。社交能力强的人善于闲谈，但谈话中未必会涉及根本问题。第二个方面是由一个人是否愿意将自己的本意、内心展现给他人所决定的，这称为自我展示性。

这两个方面的开放性通常是完全独立的。有些人社交能力很强，他们可以饶有兴致地与你谈论国际时事、体育新闻、家长里短，可是从来不会表明自己的态度。你一旦将话题引入略带私密性的问题时，他就会插科打诨，或是一言以蔽之。可见，一个健谈的人，也可能对自身的敏感问题有相当强的抵触心理。相反，有一些人虽不善言辞，却总希望能向对方袒露心声，反而很快能和别人拉近距离。

人之相识，贵在相知；人之相知，贵在知心。要想与别人成为知心朋友，就必须表露自己的真实感情和真实想法，向别人讲心里话，坦率地表白自己，陈述自己，推销自己。这就是自我暴露。

当自己处于明处，对方处于暗处时，自己一定不会感到舒服，自己表露情感，对方却讳莫如深，不和你交心，你一定不会对他产生亲切感和信赖感。当一个人向你表白内心深处的感受，你就可以感到对方是信任你的，他想和你达到情感的沟通。这就会一下子拉近你们的距离。

在生活中，我们会发现有的人知心朋友比较多，虽然他外表看起来不是很擅长社交。这是为什么呢？如果你仔细观察，会发现这样的人一般都有一个特点，

就是为人真诚，渴望情感沟通。他们说的话也许不多，但都是真诚的。他们有困难的时候，不知怎么总能有人来帮助他，而且很慷慨。

而有的人，虽然很擅长社交，甚至在交际场中如鱼得水，但是他们却少有知心朋友。因为他们习惯于说场面话，做表面功夫，交朋友又多又快，感情却都不是很深。因为他们虽然说很多话，但是却很少暴露自己的感情。其实人人都不傻，都能直觉地感到对方对自己是出于需要，还是出于情感而来往。

每个人内心深处都有对情感的需要，就好像对食物的需要是与生俱来的一样。情感纽带下结成的关系，要比暂时的利益关系更加牢固。

实际上，人和人在情感上多少总会有相通之处。如果你愿意向对方适度袒露，就会发现相互的共同之处，便能和对方建立某种感情的联系。对可以信任的人吐露秘密，有时会一下子赢得对方的心，赢得一生的友谊。

心理学家认为，一个人应该至少让一个重要的他人知道和了解真实的自我。这样的人在心理上是健康的，也是实现自我价值所必需的。

当然，“自我暴露不足”虽然不好，但过度也是不好的。总是向别人喋喋不休地谈论自己的人，会被他人看做是适应不良的自我中心主义者。心理学家认为，理想的自我暴露是对少数亲密的朋友作较多的自我暴露，而对一般朋友和其他人作中等程度的暴露。

而且，你也不一定要说你的秘密，在不太了解的人的面前，我们可以交流一些生活中的并不私密的情感，既给人亲近之感，又不会让自己处于不安全之中。

要遵循互惠定律

在第一次世界大战中，德国有一些特种兵的任务是深入敌后去抓俘虏回来审讯。

当时打的是堑壕战，大队人马要想穿过两军对垒前沿的无人区，是十分困难

的。但是让一个士兵悄悄爬过去，溜进敌人的战壕，相对来说就比较容易了。参战双方都有这样的特种兵，他们经常被派去抓俘虏。

有一个德国特种兵以前曾多次成功地完成这样的任务，这次他又出发了。他很熟练地穿过两军之间的无人区，突然出现在敌军战壕中。

一个落单的士兵正在吃东西，毫无戒备，一下子就被缴了枪。他手中还举着刚才正在吃的面包，这时，他本能地把一些面包递给对面突然闯入的敌人。这也许是他一生做得最正确的一件事了。

面前的德国兵忽然被打动了，这个举动引发了他奇特的行为——他没有俘虏这个敌军士兵，而是自己回去了，虽然他知道回去后上司会大发雷霆。

这个德国兵为什么这么容易就被一块面包打动呢？人的心理其实是很微妙的。人一般有一种心理，就是得到别人的好处或好意后，就想要回报对方。虽然德国兵从对手那里得到的只是一块面包，甚至他根本没有接过那块面包，但是他感受到了对方对他的一种善意，即使这善意中包含着一种恳求。但这毕竟是一种善意，是很自然地表达出来的，并在一瞬间打动了他。德国兵在心里觉得，无论如何都不能把一个对自己好的人当俘虏抓回去，甚至要了他的命。

其实这个德国兵不知不觉地受到了心理学上“互惠定律”的左右。这种得到对方的恩惠，就一定要报答的心理，就是“互惠定律”。这是人类社会中根深蒂固的一个行为准则。

一位心理学教授做过一个小小的实验，证明了这个定律。他在一群素不相识的人中随机抽样，给挑选出来的人寄去了圣诞卡片。虽然他也估计到了会有一些回音，但却没有想到大部分收到卡片的人都给他回了一张，而实际上他们并不认识他。

给他回赠卡片的人，根本就没有想到过打听一下这个陌生的教授到底是谁。他们收到卡片，自然地就回赠了一张。也许他们以为是自己忘了这个教授是谁，或者以为自己忘记了这个教授给他们寄卡片的原因。不管怎样，自己不能欠人家的情，给人家回寄一张，总是没有错的。

这个实验虽小，却证明了互惠定律的作用。当从别人那里得到好处时，我们总觉得应该回报对方。如果一个人帮了我们一次忙，我们也会帮他一次，或是给他送礼物，或是请他吃饭。如果别人记住了我们的生日，并送我们礼物，我们也

会对他这么做。

一个人向朋友请教一件事，两人一起吃饭，那么账单就理所当然应由请教人的一方支付，因为他有求于人。如果他不懂这个道理，反而让对方付，就很不得体。

在不是很熟悉的朋友之间，你求别人办事，如果没有及时地回报，下一次又求人家，就显得不太合适。因为人家会怀疑你是否有回报的意识，是否感激他对你的付出？及时地回报，可以表明自己是知恩图报的人，有利于相互的继续交往。而且如果不及时回报，会给你带来一些麻烦。你一直欠着这个情，如果对方突然反过来要求你一件事，而你又觉得不太好办的话，就很难拒绝了。俗话说："受人一饭，听人使唤。"可以说，为了保持一定的自由，你最好不要欠人情债。

当然，在关系很亲密的朋友之间，就不一定要马上回报，那样可能反而显得生疏。但这也不等于不回报，只是时间可能拖得长一些，或找到机会再回报。

朋友间维护友谊遵循着互惠定律，爱情里也是如此。其实世上没有绝对无私奉献的爱情，不像歌里和诗里表现的那样，爱情也是讲求互惠互利的，双方需要保持一个利益的平衡。如果平衡被严重打破，就可能导致关系破裂。

人与人之间的互动，就像坐跷跷板一样，要高低交替。一个永远不肯吃亏、不肯让步的人，即使真正得到好处，也是暂时的，他迟早要被别人讨厌和疏远。


第三章
职场心理学

要充满激情地工作

牛津的一位教授告诉他的学生，一旦踏入工作岗位，没有激情是创造不出工作成绩的。

一位保险推销员曾经这样描述自己是如何看待激情的："你的激情能够感染客户，一旦客户产生了共鸣，那么保单也会随之而来。你只有真心地喜欢寿险产品，从内心里感到寿险能真正地帮助客户，并迫不及待地与他们分享有什么最新险种，才能将保险成功地推销给客户。在推荐险种的时候，记得在声音、手势以及面部表情方面注入激情，用生动有趣的方式讲解才能吸引准客户的注意。只有做到充分展露激情，客户才能接受你。"

激情不仅对寿险推销员起着决定性作用，也对任何一位想成为卓越员工的人有着非凡的影响。拿破仑·希尔说过："如果你想获得这个世界上最大的奖赏，就必须拥有过去最伟大的开拓者所拥有的将梦想转化为全部有价的事物的献身激情，借此来激发自己的潜能。"激情是一种动力，在你遭遇逆境、失败和挫折时，它会像灯塔一样指引你走向成功的方向。凭借激情，我们能让枯燥乏味的工作变得生动有趣，使自己充满对工作的无限热情；凭借激情，我们能够感染周围的同事，营造良好的人际关系，获得周围人的理解；凭借激情，我们能够激发出连自己都难以想象的潜在能力；凭借激情，我们更可以得到老板的赏识、提拔和重用，为自己设计更好的人生前程。

如果在工作中带着饱满的激情，我们的工作将会发生根本性的改变，著名人寿保险推销员弗兰克·贝特格在他的自传中，以他的亲身经历说明了这一点。

"在我刚转入职业棒球界不久，我就遭到了重大打击——被开除队伍。因为我打球毫无生气。老板对我说：'弗兰克，离开这儿后，不管你做什么，不管你从事什么工作，一定要振奋精神。'虽然我感到非常受挫，但得到了这个忠告，

还不算太糟。于是，当我进入纽黑文队时，我暗自发誓，一定要成为这个队伍中最有激情的成员。"

"从此以后，我在赛场上就像上了发条一样。我掷球快速有力，以至于几乎要震落内场接球同伴的手套。在烈日下，我为了赢得至关重要的一分，奋力地跑来跑去，完全顾不上中暑的危险。第二天早上的报纸上赫然刊登着我们的消息，上面是这样写的：这个新来的队员用他的激情感染了整个队伍。他们不但赢得了比赛，而且情绪比任何一个时候都好。'那家报纸还为我起了个绰号叫'锐气'，称我是队里的'灵魂'。而我在三个星期前刚刚被人骂没有精神。"

"就这样我的薪水从25美元涨到185美元。这并不是因为我的球技过人或者有领导能力，在投入热情打球以前，我对棒球都不怎么了解。激情是我的月薪在十天内上升700%的唯一秘诀。"

"从棒球队退役后，我从事寿险推销工作。在度过了10个月令人沮丧的推销以后，我被卡耐基先生一语惊醒。他说：'贝特格，你毫无激情的言语怎么能打动顾客呢？'于是，我又拿出在纽黑文队打球的激情。有一天，我进了一家店铺，鼓起勇气，充满激情地对店主介绍我们的新险种。他似乎以前从未遇到过如此热情的推销员，只见他静静地听我把话说完，他最终没有拒绝我的推销，买了一份保险。从那一天开始，我才算是真正地开始了我的寿险推销生涯。在12年的推销生涯中，我目睹了很多推销员依靠激情使收入成倍地增加，也有很多人因为缺乏激情而一生碌碌无为。"

弗兰克·贝特格的成功，与其说是由他的才能决定的，不如说是由他的激情决定的。凭借激情，他在烈日炎炎下赢得了胜利；凭借激情，他打动了一个又一个顾客，最终创造出非凡的成就。

对于那些想使自己拥有激情的人来说，卓越员工的做法为我们提供了榜样。

首先，激情扎根于你平时的生活中，扎根于你的内心深处，你可曾深深同情过惶惶不安的服务对象？你是否深深憧憬过一流的服务？你可曾对自己的工作抱有很大兴趣？……如果你有，那么恭喜你，你已经寻找到了伟大激情的来源；如果你没有，那么，给自己一点时间，让自己寻找失落的激情。

其次，激情的最可贵之处，就在于它需要坚持不懈。要想获得长久不歇的激

情，坚强的意志和持之以恒的毅力是必不可少的，但更重要的在于你应该把激情看做一种责任。激情来自于你对亲戚、朋友、工作的信任，激情展现着你强烈的责任心，有了坚实的基础，这样的激情才会持之以恒。如何把激情建立在责任心之上呢？说得简单点，就是通过换位思考，切实为你的亲朋、工作、企业、客户考虑，这样你才会明白努力积极工作的价值所在，也才会充满激情地去工作。

再次，当然，激情难免受到打击，面对挫折，我们可能会奋起反抗，也可能会气馁放弃，这些都不是最好的方式，最好的方式是灵活地回避，事后及时反思。在现实工作中，我们经常因为某些人不理解我们的激情、不重视我们的积极主动性，甚至故意打击我们的积极性而愤愤不平，但是，越是在这样的时候，我们越要冷静下来，理性地避免正面冲突，不要使激情被浇灭。当然仔细弄清楚这种现象出现的原因是当务之急，此时，反思自己往往更容易得出结论，促进自身成长。

带着激情去工作吧，这样你才会从工作中体会到无穷的乐趣，品尝激情创造出的惊喜。并且，不管遇到什么困难，你都要微笑着面对，充满激情地坚持，在坚持中赢得成功。

| 及时休息更能提高工作效率 |

任何一个有医学常识的人都会知道，疲劳会降低身体对疾病的抵抗能力。而且，疲劳同样会降低你对忧虑与恐惧等感觉的抵抗力。因此，要防止忧虑，就必须先防止疲劳。

任何一种精神与情绪上的紧张，在彻底放松的状态下就不会存在了。也就是说，当你从疲劳状态中走出的时候，忧虑也会随之离去。

所以要防止疲劳和忧虑，就要重视休息，在感到疲倦之前，就要彻底放松自己。这是因为疲劳增加的速度远远超出你的想象。

美国陆军曾经做过几次实验，结果表明，年轻的小伙子在不带背包，每小时休息10分钟的情况下，他们的行军速度会大大提高，所以陆军强迫他们这样做。

有一位心理学家说："休息就是在修补身体，并不是什么都不做。"在短短的一点休息时间里，身体就能完成修补，即使只打5分钟的瞌睡，也可以有效地防止身体疲劳。棒球名将康黎·马克说，他每次比赛前都必须睡个午觉，否则到第5局时就会精疲力竭。但他如果午睡的话，哪怕只有短短5分钟，也能够赛完全场，而丝毫不会感到疲惫。

一位心理学家曾经建议好莱坞电影导演杰克·查纳克试一下午睡的方法。查纳克后来说，这种办法真的具有神奇的效果。几年前他是米高梅公司短片部的经理，压力很大，经常感到精疲力竭。他试过了很多办法，喝矿泉水、吃维生素以及其他补药，但都无济于事。

两年之后，查纳克又去拜访这位心理医生，他说："真的神了！以前每次我同手下的人谈工作的时候，我总是坐在椅子里，十分紧张。现在谈论工作的时候，我都是躺在沙发上。我现在感觉好多了，每天比以前能多工作两个小时而不感到疲劳。"

当然，如果你是一位在高档写字楼工作的白领，就不能每天在办公室里睡午觉；而如果你是一个会计员，你当然也不可能躺在沙发上跟老板汇报账目。不过如果你住在一个小城市里，完全可以每天中午回家吃午饭，然后睡上十分钟。

对此，心理学家给了我们这样一个小建议，如果你在下午5点、6点或7点左右睡上1个小时，就等于每天为自己增加了一个小时的清醒时间。为什么这样说呢？因为晚饭前睡的那1个小时，加上晚上所睡的6个小时——总共是7个小时，这比连睡八个小时效果来得更好。午睡同样适用于从事体力工作的人，如果休息得好，每天可以比别人完成更多的工作。

佛德瑞克·泰勒曾经在贝德汉钢铁公司担任管理工程师一职，他通过反复观察得出了这个结论。他注意到，工人每人每天能够往货车上装大概12.5吨生铁，而他们往往到了中午就已经累得精疲力竭了。他通过深入研究，认为这些工人不应当每天只能装12.5吨的生铁，而应当可以装运47吨。按照这个计算结果，他们可以做到目前成绩的近4倍，并且不会感到疲劳，只是需要想办法来证明这一

点。

泰勒选了一位叫施密德的工人，要求他按照他的规定方式来工作。有个人站在一旁拿着一只手表来指挥施密德："现在拿起一块生铁，走……好，坐下休息……再接着走……再休息。"

结果别人一天只能装运12.5吨生铁，而施密德一天却能装运到40吨生铁。而在佛德瑞克·泰勒留在贝德汉钢铁公司工作的那3年中，施密德的工作效率从来都没降低过。之所以能做到这一点，是因为他在感到疲劳之前就进行了休息：每个小时他工作的时间大约为26分钟，休息34分钟。尽管他休息的时间超过了他工作的时间，然而他的工作成绩却几乎是别人的4倍。

所以人们要经常休息，就像自己的心脏那样——在你感到疲倦之前先休息，之后就能有效提高自己的工作效率。

| 改善不良的心理状态 |

一项调查发现，有超过70%的上班族同意"工作压力使健康不断出问题，身体问题制约工作效率"这个论点。

许多人认为工作强度过大，超负荷运转，导致他们无法得到更好的表现。高压力的工作，非但没有促进员工提高效率，反而使他们健康受损，精神沮丧，情绪波动，最后工作效率也就会变得十分低下。

要想在当今社会取得成就，这种工作状态肯定是不行的。因为，如果你反应迟钝，胆小如鼠，心里又对社会不满，甚至感到心力交瘁，成功的机会就不可能降临到你身上。在一个变化发展的环境中，只有那些反应敏捷、做事灵活、心态积极的人，那些真正对工作感兴趣的人，才能抓到成功的机会。就目前的形势来看，复杂和多变是不可抗拒的发展趋势，因此你必须集中精力让自己保持平衡。这正如历史学家沃尔特·里普曼对复杂混乱的20世纪的描述："对外在世界已丧

失了确定性，这时需要我们内心的自省。”

面对日益严峻的社会挑战，如果你具备了新的生活态度和生活习惯，就能在潜意识里激发自己的韧性和幽默感。即使身处极端不利的环境，你也可以很快从自己所从事的领域中脱颖而出。

可喜的是，随着这几年职场的不断变化，一种为了帮助人们心脑功能达到最佳状态的有关方法策略研究紧锣密鼓地展开了。新的研究结果介于心理学与生理学两大科学领域之间。他们分别研究人的心智与肌体——就像研究生物心理学与生物化学的学科一样，这门科学可以使心理和生理的关系更为明确。

了解生理和心理的关系对人们来说有着很大的作用，因为某些心智状态（生物化学状态）对思路的梳理，信心和热情的增强以及效率的提高有着促进作用。而某些状态则会导致思维僵化、判断失误和行动笨拙。你是否曾经在被激怒的情况下，除了心跳加速、身体紧张之外，那种不良的情绪还使你大脑思维发生混乱，使你无法清晰和富有创建性地进行思考。而最终的结果是，你失去理智并同周围的一切发生摩擦。心情低落的时候会出现相同的情况，你会因此而丧失英明地做出决断与保持高效率的能力。因为你的情绪在处于低谷的时候，一切生化反应都会随之降低。你的身体系统里缺乏那种可以引发热情的化学物质，你的大脑始终处于失败的阴影中而无法自拔，总是担心会发生什么糟糕的事情，以至于工作起来无精打采，机械呆板，或者干脆把工作搁置在一边。

假如你充满活力，精力高度集中，生活又充满乐趣，那么你的心理状态就会很好，而这种状态又会使你提高工作效率。有了这样的精神状态，你会信心百倍地迎难而上，追求远大目标；你会满怀创造力，以旺盛的生命力向一切艰难险阻开火；面对困难，你会驾轻就熟地找到解决办法。你心态的不同（气愤、悲观或是充满信心）会使你的工作发生翻天覆地的变化。研究表明，这种对抗压力、充满活力、易于集中精力的精神状态是完全可以训练出来的。

此研究的成功对于那些希望在残酷竞争中脱颖而出的人尤为重要。很多人沉浸在这样的生活习惯中，例如，对消极情绪听之任之，或者任凭自己严肃呆板，而正是这些小情绪影响了你的工作，导致你与成功擦肩而过。不过，如果能改变上述行为模式，你生活的很多方面都会随之得到改观。

做自己最擅长的事

很多人之所以能够取得成功，是因为找到了自己最擅长的职业，并把自己的优势发挥到淋漓尽致的程度。这些人自然都跨越了弱者的门槛，迈进了成功之列。相反，有些人之所以失败，是因为不知道自己的“对口职业”，总是做自己不擅长的事，因此不能脱颖而出，更谈不上有所作为了。

那些成大事的人几乎都有一个共同的特征：即不论他们的聪明才智高低与否，也不论他们从事哪一种行业，担任何种职务，他们都在做自己最擅长的事，他们心中都有一把丈量自己的尺子，知道自己该做什么，不该做什么。有了自知之明，善于扬长避短，再抓住发展机遇，于是这个世界上就有了汽车大王、钢铁大王、石油大王。

汤姆生于一个物理世家，父母都是物理界的知名学者。他的父母希望他们的孩子将来也能成为物理学家，于是夫妇俩便向汤姆灌输各种物理知识，但不知什么原因，小汤姆却无论如何对物理提不起兴趣，却对经商情有独钟。他在夜里偷偷地学习有关商业及商业管理方面的知识，几乎到了如饥似渴的地步。但他无法违背固执父母的意愿，成年后，他不得不到父亲所在的学校教物理，但他知道，物理绝不是他的特长，他相信，他的经商才能与商业知识完全可以在商界立足。终于，父母放弃了对他的要求，却也不提供任何帮助。若干年后，积累了丰富商业知识的汤姆终于在商场上有了自己的一块领地，成为英国首屈一指的房地产大亨。

在充满竞争的现代社会，不仅需要人际关系，也需要能力。一个人没有能力，将会一事无成，因此，能力是成功的资本。但对很多人来说，发现自己的能力，即擅长做什么事，是一个比较困难的问题。因为在这个世界上，很少有人能像汤姆一样，他们宁可相信别人，也不相信自己。其实，任何人都不必看轻自

己，要相信自己的能力是独一无二的。大多数人只会羡慕别人，或者模仿别人做事，很少有人去认清自己的专长，了解自己的能力，为自己锁定一个目标，朝着这个目标全力以赴，从而导致他们一次次地与机遇女神擦肩而过，与成功女神永远只差一步。

一位哲人曾说过："一个人所成就的事业，必然是这个人的特长，舍长取短是天下最愚蠢的人才干的事。"因此，可以说，每一个人，每一个企业都有自己的优势，自己的擅长，只有善加利用、发挥，才能不断发展、壮大，才能成功，才能打造出一个品牌。

在英国小镇施鲁斯伯里，有这样一个小男孩。

上学的时候，他的功课差极了，老师说他的智力有问题。男孩总是沉默寡言，一副忧郁的样子。他总是一个人坐在屋前的花园里看着花草小虫很长时间，对别的事情一点儿也提不起精神来。指望他继承家业的父亲对此大失所望："除了打猎、养狗、捉老鼠以外，你什么都不关心，这样下去，将来你会让自己蒙羞，也会有辱家门的。"

就连姐姐也看不起这个行为怪异的弟弟。事实上，除了母亲，在家里他不受任何人喜爱。他的母亲很爱他。她只是想：如果孩子连那些兴趣都没有，不知道他的生活还会有什么色彩。"你这样对他不公平，让他慢慢学会改变吧。"她这样宽慰自己的丈夫。

"你这不是教育，你会毁了他的一生。"父亲显然对他的"不成器"焦急万分。

但母亲坚持自己的想法，她不愿强迫他，他还是个孩子，需要她的安慰和鼓励。有一天，她带着他到花园中去玩，还让他的姐姐同去。她蒙上姐弟俩的眼睛，然后分别把一种漂亮的花放在他们手中："孩子们，现在你们来一次比赛吧，看谁能从花瓣上先认出这是什么花？"

结果，男孩轻而易举地说出了花的名字，而姐姐过了很久依然认不出来。于是，母亲就吻了他一下。对他来说，这是多么欢欣鼓舞的一件事啊！他回答出了连姐姐都无法回答的问题。

从此，男孩开始整天研究花园里的植物和小动物，甚至连每种蝴蝶翅膀上有几个斑点都不放过。

他的父亲认为妻子的做法有点不可理喻。在他看来，这种怜爱是盲目而无助的，除了暂时麻醉一下孩子之外，根本毫无意义。不过，他可能做梦都没有想到，这个醉心于花草的儿子，多年后竟成了那个时代最杰出的生物学家，并且发表了著名的进化论，他就是著名的生物学家达尔文。

做自己喜欢做的事，做自己最想做的事，这就是成功的全部秘诀。有句话说：择我所爱，爱我所择。只有做自己喜欢的事情，我们才能发自内心地投入热情，才能不惜代价，不计回报，把它做得出色。

在某个大型企业有两位年轻人，一位是日语翻译，一位是英语翻译。两人都是名牌大学毕业，风华正茂，在单位领导的眼里，两人都是未来外贸部经理的候选人。对此，两人心照不宣，在工作上暗暗较劲，你追我赶，每年的业绩完成得都非常理想。

该单位原先有日商的投资，因此单位经营层经常需要和日本人打交道，理所当然的，那位学日语的经常在公开场合露面。一时间，他在单位里的口碑好于那位英语翻译。

英语翻译坐不住了，照此下去，他肯定会处于劣势，失去很好的晋升机会。于是，他决定凭着大学时选修过日语的基础，暗暗学习日语，准备超越对手。

几年过去了，他拥有了一张日语等级证书。他开始尝试着与日商进行会话，帮助一些营销员处理一些有关日文的翻译任务。同事们对他掌握两门语言十分佩服，他自己也感到一种成就感。

但就在他自我感觉良好的时候，他翻译澳大利亚商人的贸易合同时因关键词汇失误，给公司造成了10万美元的损失，虽然事后公司通过谈判，挽回了部分损失，但公司董事长为此十分震怒。

反省再三，他醒悟过来，这些年忙于学日语，早已疏于对英语词汇的充实和温故，错误的发生其实是不可避免的。他在自己的专业上败下阵来，而且他的日语即使苦学几载，也无法达到对手的水平，他悔之不及。

一个人想击败对手，往往会忘了自己最擅长的，而去沿着对手的思路进行思考，想照搬照抄别人的做法。但是，一个走上“抄袭”别人道路的人是根本无法进入别人最熟悉也最拿手的领域的。

人们往往羡慕别人所拥有的东西，而很少注意自己本身所具有的财富或优点。在现代经济飞速发展的社会中，人们应该善于发现自己的优点，了解自己的特长，学会推销自己。

请勿忘记自身的财富，请别忽略身边的机会。

约翰·梅杰，近百年来最年轻的英国首相。在47岁的时候，他就登上了首相宝座，成为举世瞩目的风云人物。然而，梅杰在学生时代并无超人之处：16岁的他甚至因成绩太差，不得不退学。还有一次，他因为心算不及格未被录取为公共汽车售票员。好多人怎么都想不通：一个连售票员都不能胜任的人怎么能当得了首相？对此，梅杰巧妙地回应道："首相不是售票员，用不着心算。"

金无足赤，人无完人。没有人能够在所有方面都超过别人。事实上，只要我们能够在某一个方面甚至仅仅是某一个点上超过别人，就已经很了不起了。

因此，我们需要做的并不是不断地弥补自己的短处，而是去悉心经营自己的长处。在自己最擅长的领域，找到一个最佳的位置，充分发挥自己所长，坚持不懈地做下去，我们就一定能够有所突破，有所成就！

人生是短暂的，因为世界上没有人是万能的，每个人都有自己不会做或不擅长做的事情。聪明人绕开短处，经营长处，把智慧用在自己擅长的方面，就很容易在人生赛场上领先别人、领跑众人；而愚蠢的人是抛弃长处，经营短处，把心思和精力用在自己不熟悉或不擅长的方面，结果是永远落在别人后面，或者永远在泥沼中跋涉，永远与成功无缘。

你可以立志做大老板，做大文学家，但绝对不要躺在那里等待。发挥自己的特长，做自己擅长的事吧！只有这样，才容易成功。

人生是一个大舞台，每个人都有成为主角的可能，就看你是否能够成功地吸引别人的目光。因此，最重要的是发挥自己的特长，不要单纯地去模仿别人。比如：麦当劳虽然好，但如果你模仿他们，那么，你最多只能是老二。当然，向别人学习是在所难免的。但如果你要超过他，你就要在学习的基础上加点创新。

任何一个成功人士的经验表明，要想成功，只有做自己擅长的，保持自我本色，而不是让自己变成任何其他人。

我们拥有各种各样的潜能，只是不知道如何开发利用，跟我们应该做到的相

比较，我们只是半醒着，而且只使用了我们巨大能力的一小部分，我们不应该浪费一点一滴时间，为自己不是其他人而担忧。

你一定要保持自己的本色，不论你的错误有多少，你的能力多么有限，你也不应该变成别人。

每一个人一定会在某个时期发现，羡慕就是无知，模仿就是自杀。不论好坏，都必须保持自己的本色。虽然广袤的宇宙间全是美好的东西，但除非耕耘那一块属于自己的土地，否则绝不会有好收成。一个人的所有能力是自然界的一种新能力，除他之外没有人知道他能做什么，他能知道什么，而这些都必须靠他自己去尝试求取。

以老板的心态工作

职场中人要想取得良好的成绩，甚至在行业中取得长足的发展，并不在于资历如何，处于什么样的工作环境，干什么职位的工作，关键是看以什么样的心态来对待工作。

很多员工普遍有一种心态，认为自己是打工仔，因而只做与所得薪水相称的工作，以这样的心态去工作，就会只盯住分内的工作，而不想额外多干一点，甚至连分内的工作都不努力去做，敷衍塞责，做一天和尚撞一天钟，被动地应付上司分派下来的工作。结果几年后，除了拿那点薪水外，一无所获，甚至连工作和薪水也保不住。这是典型的穷人心态，抱着这样的心态工作，永远只能是打工者，甚至连工也没得打，只能在抱怨中过着贫穷的生活。

倘若你能够以老板的心态工作，就会从全局角度考虑工作在整个工作链中的位置，找到做好分内工作的最佳方法，把工作做得更圆满、更出色。有了这样的心态，你就会因工作出色而使薪水得到提升，会因领导能力得到培养、锻炼和提升，从而为将来自己创业准备条件。

拿破仑·希尔是世界著名的成功学专家，他曾经聘用了一位年轻的女孩当助手，替他拆阅、分类及回复大部分私人信件。当时，她的工作是听拿破仑·希尔口述，记录信的内容。她的薪水和其他从事类似工作的人大致相同。有一天，拿破仑·希尔口述了一句格言，要求她打印出来："记住：你唯一的限制就是你自己脑海中所设立的那个限制。"她把打好的纸张交还给拿破仑·希尔时说："你的格言使我获得了一个想法，对你我都很有价值。"

从那天起，拿破仑·希尔发现这件事在她脑海中留下了极为深刻的印象。她开始在晚餐后回到办公室，从事她分外且没有报酬的工作。她开始把写好的回信送到拿破仑·希尔的办公桌。她研究过拿破仑·希尔的风格，因此，这些信回复得跟拿破仑·希尔本人一样好。她一直保持着这个习惯，直到拿破仑·希尔的私人秘书辞职为止。

当拿破仑·希尔开始找人来补充秘书的空缺时，他很自然地想到这位小姐。在拿破仑·希尔未正式给她这个职位之前，她已经主动接受了这个职位，使自己有资格出任拿破仑·希尔的秘书。不仅如此，这位女孩高效的办事效率引起了其他人的注意，很多人为她提供更好的职位请她担任，她的薪水因此多次得到提升。她使自己变得对拿破仑·希尔很有价值，因此，拿破仑·希尔不能失去她做自己的帮手。

从这个故事中，我们不难看出，要以老板的心态去工作，既是为了得到薪水，也是为取得更好的发展乃至独立创业准备条件。年轻人在一开始工作的时候，不必太计较薪水的多少，要注意工作本身带来的报酬，如经验的积累、品格的提升等。

爱德华是一家钢铁公司主管过磅称重的小职员，到公司工作还不到一个月，就发现了不少问题：很多矿石没有经过完全充分冶炼，这样下去的话，公司将面临巨大损失。

于是，他找到了负责这项工作的工人，跟他说明了问题。这位工人说："如果技术有问题，工程师一定会跟我说，现在还没有哪位工程师跟我谈到这个问题，说明现在没有问题。"

爱德华又找到了负责技术的工程师，工程师很自信地说："我们的技术是一

流的，怎么可能会有这样的问题？”

爱德华仍坚持认为这是个很大的问题，他拿着没有冶炼好的矿石找到了负责技术的总工程师，说：“先生，我认为这是一块没有冶炼好的矿石，你认为呢？”

总工程师看了一眼，说：“没错，这是哪里来的矿石？”

爱德华说：“是我们公司的。”

“怎么会呢，我们公司的技术是一流的，怎么可能会有这样的问题？”总工程师很诧异。

总工程师召集工程师来到车间，果然发现了一些冶炼不充分的矿石。经过检查，原来是监测机器的某个零部件出现问题，才导致了冶炼不充分。

公司总经理知道这件事后，不但奖励了爱德华，还晋升爱德华为负责技术监督的工程师。总经理感慨地说：“对于一个企业来讲，人才是重要的，但更重要的是把企业当成自己的具有主人翁意识的人才。”

爱德华之所以能取得工作上的成就，关键在于他能以老板的心态工作，时刻为公司的利益着想。

有很多人常埋怨工作太重，工资太低，可从来没有埋怨过自己，一切以自己的利益为出发点，却忘记了个人利益是和团队联系在一起的。

当你埋怨工作时间太长的时候，看看自己的工作效率是不是该提高了？当你埋怨工资太低的时候，站在老板的角度看看，你为公司创造了多少价值？你能做的，是付出更多努力，创造更多价值，你的身价高了，工资自然会提升。

当你站在老板的角度看问题时，主人翁意识就会加强，忠诚度和工作热情会相应提高。很多在职场打拼的人最后成为老板，有自己的公司、事业，是因为他们总能以老板的心态工作，以老板的心态要求自己。

哈佛学子认为，只有站在老板的立场上，你才能考虑得更全面；只有站在客户的角度，你才能感动客户；只有替老板做些职权范围内的事，你才有可能成为未来的老板。视自己为老板，把公司当成自己的，坚持下去，你必然会有自己的事业。

锻炼忍耐和坚持的品质

大学毕业后，吉姆斯被一家石油公司看中并聘用，随后被总公司分配到一个海上油田工作。

工作的第一天，工头就要求他在规定时间内登上几十米高的钻井架，并将一个包装漂亮的盒子交给上面的领导。他拿到盒子后，毫不迟疑地就去攀登又高又窄的舷梯。当他精疲力竭地爬到顶上去，只见主管在盒子上仅仅签了一个名字，又吩咐他送回去给工头。于是他又快速地跑下舷梯，交给下面的工头手中。但是，没想到的是工头也是草草签了个名字，又原封不动地交给他，要求他再次送回去给顶层的主管。吉姆斯看着工头，可是又不好意思提问，只得乖乖地再次跑上顶层。然而，主管这回还是只在盒子上签个名而已，随即又要他送回去。

吉姆斯心里逐渐感觉到，这肯定是主管与工头在故意刁难他。最后，这个全身都被海水溅湿的年轻人，虽然内心已经十分愤怒，可是还是尽量控制自己没发脾气。

当他第三次将盒子交到主管手中时，主管对他说："把它打开。"年轻人疑惑地拆开盒子，里头居然只是一罐咖啡与一罐奶精，这更加坚定了他自己的判断，他愤怒地看着主管，但是主管仿佛没有任何感觉，随即平静地说："去冲杯咖啡吧！"听到这个简单的命令，吉姆斯再也按捺不住心中的愤怒，用力把盒子摔到海面上，气愤地说："我不干了！"说出之后，他顿时感到满腔怒火发泄出来了，浑身上下无比轻快！

可是，主管却失望地叹了口气，并对他说："孩子，你要知道，其实刚刚是我们在训练你啊！那叫做承受极限的训练，因为我们每天都在海上作业，每时每刻都在面对风险，因此，工作人员必须具备很强的承受能力，才有办法完成海上的作业与任务。"

主管很失望地说："唉！前面的三关你都通过了，就差那么一点点，你没法喝到自己冲泡的咖啡，太遗憾了！现在，你可以走了。"

这件事带给吉姆斯极大的触动。许多年以后，吉姆斯仍旧十分感谢那次经历，这次经历使他明白什么叫忍耐与坚持，并为他今后在商海中脱颖而出奠定了基础。

孟子说过："故天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，行拂乱其所为，所以动心忍性，增益其所不能……"但忍耐绝不等于软弱可欺、人云亦云，而是为你更高、更远的追求积蓄能量。忍耐是一种承担、一种处理、一种等候。许多事业有成者都是在经历无数的失败后，忍受压力、屡败屡战，最后才取得成功的。

一帆风顺的生活谁都向往，可是现实的人生却处处充满挫折，所谓的一帆风顺只能是一种自我安慰。我们要想掌握自己的命运，只能奋斗不息，而在这一步步的努力中，我们必须首先学会忍耐。

要不断提升自身价值

职场上流传着这样一句话："这个世界上什么都缺，就是不缺人，一旦你没有了可利用的价值，就会像甘蔗渣一样，人见人嫌弃。"

不要觉得这是一句玩笑话，在这个瞬息万变的社会，一切都有可能发生。也许去年公司还把你当做宝，但是今年却让你备受冷落；也许上个月你还是公司挥斥方遒、指点江山的人物，这个月却已经面临被解雇或是降职的危险了；也许昨天你还被领导通报表扬，但是今天他却把你骂得体无完肤；当你还在呼呼大睡的时候，你的很多工作也许已经移交给别人去做了。

在竞争颇为激烈的职场，大起大落，饱尝人间冷暖是常有的事。有的人喜欢怨天尤人，把所有的不幸都归咎于上天的不公和别人身上，还抱怨公司不讲义气。其实，这关老天和别人什么事呢？你为什么不想想自己，如果你不是"黔驴

技穷”了，你会有如此的遭遇吗？

公司不是福利机构，领导也不是慈善家。公司聘用你，给你发放工资，是因为你能为公司带来利润。而领导重用你，关怀你的生活，是希望你能给他带来更多的业绩。

如果你已经没有了价值，不能为公司带来什么，那么你被冷落也是理所当然的了。

怎样做才能得到别人的肯定，在工作中得到重视呢？让别人重视你的最好做法，就是用实力来撑起自己。也就是说，增强自己被利用的价值，创造出自己的“不可取代性”。因为只有这样，才能在一定的范围之内让自己变得举足轻重。

“相互利用”里面的“利用”是一个贬义词，其中一个意思是“用手段使人或事物为自己服务”，而另一个意思就是“使事物或人发挥效能”。把自己的价值用“被利用”来衡量，似乎不是每个人都能接受的，但事实就是这样。所谓“自身价值”，其实就是“自己能被利用的价值”的缩写，如果不能“被利用”，也就是没有用的。

当你的价值提升了，创造出了自己的“不可取代性”，这就意味着你有了让别人重视你的资本和理由，这时候，你还怕你会变得一文不值吗？

有一个年轻人是学国际金融与贸易专业的，毕业后进了一家贸易公司，也算是专业对口。可是，他却对自己的工作很不满意，他愤愤地对一个长辈说：“我的老板一点也不把我放在眼里，我在他那里得不到重视。改天我要对他拍桌子，然后辞职。”

这个长辈没有站在他那一边，和他一起埋怨他的公司、他的老板，而是反问他：“你对你的公司完全清楚了吗？对于他们做国际贸易的窍门完全搞通了吗？”

年轻人摇摇头：“没有！”

“那么我建议你好好地把他们的一切贸易技巧、商业文书和公司组织完全搞通，甚至连怎么排除影印机的小故障都学会，然后再选择辞职；你把公司当成免费学习的地方，什么东西都通了之后，再一走了之，不是既出了气，又有许多收获吗？”

年轻人听从了长辈的建议，从此便默记偷学，甚至在下班之后，还留在办公室研究写商业文书的方法。

过了很长一段时间，他们又聚在一起，长辈对年轻人说："你现在也差不多学了个大概，可以准备拍桌子走人了。"

年轻人摸摸头，不好意思地说："我有点不想离开了，我发现近半年来，老板对我刮目相看，最近更是对我委以重任，又升职，又加薪，我已经成为公司的红人了。"

为什么同是一个年轻人，老板开始不重视，后来又大力提拔了呢？答案很明显，当初他的老板不重视他，是因为他的能力不足，却又不努力学习。而后他痛下苦功，提升了自己的价值，当然会令老板刮目相看。

蜡烛只有先把自己点亮了，才能给别人送去光明。人也是同样的道理，只有把自己的价值提升了，具备了被利用的价值，才能被别人重视。

在如今这个以价值为导向的社会，公司不怕你要价高，只怕你不能增值；领导也不怕你耍脾气、使性子，就怕你产生不了应有的价值。因此，要想在人生的战场上始终立于不败之地，并不断地猎取成功，就必须想方设法增强你的价值，创造出自己的"不可取代性"，只有拥有了这种实力，才能获得别人的充分重视和肯定。

防止"破窗效应"

心理学家菲利普·辛巴杜于1969年进行了一项实验：他找了两辆一模一样的汽车，把其中一辆停在加州帕洛阿尔托的中产阶级社区，另一辆则停在相对杂乱的纽约布朗克斯区。他把后一辆车的车牌摘掉，并且把顶棚打开，结果不到一天，这辆车就被偷走了。而放在帕洛阿尔托的那一辆，一个星期也无人理睬。

后来，辛巴杜用锤子把这辆安然无恙的车的玻璃敲了个大洞，结果仅仅过了

几个小时，车就不见了。

根据这个实验，政治学家威尔逊和犯罪学家凯瑟琳提出了一个“破窗效应”的理论。他们认为：如果有人打坏了一栋建筑上的一块玻璃，而这扇窗户又没有及时修复，别人就可能受到某些暗示性的纵容，去打烂更多的玻璃。久而久之，这些窗户就给人造成一种无序的感觉。最后，在这种公众麻木不仁的氛围中，犯罪就会滋生、蔓延。

那么，人们为什么会有如此行为呢？这就揭示了人们普遍存在的一种心理：对于完美的东西，大家都会不由自主地维护它，舍不得破坏。而对于坏的东西，人们就会想，反正都已经破了，再破一个也无妨，破多少不是破。对于残缺的东西，加大其损坏程度更是无所谓。

也许你会有点疑惑，觉得不可思议，如果你对身边的事物留心观察，你就会发现其实这种行为随处可见。在窗明几净、环境优雅的高级宾馆，当大家看到的是富丽堂皇的地面时，几乎没有任何人大声喧哗或随地吐痰；而在街边一些环境脏乱的小饭馆，倒是时常可以看到随地吐痰、大声喧哗等不文明的行为。

在井然有序的公交车上车队列中，很少会出现在众人鄙夷的眼光下贸然插队的举动；与此相反，车辆尚未停稳，有人便猴急地你推我拥，争先恐后，结果乱成一个团，耽误别人的时间也耽误了自己的时间。

在一个很干净的地方，人们会很不好意思扔垃圾；然而，一旦地上有垃圾出现，人们就会毫不犹豫地随地乱扔垃圾，而丝毫不觉得羞愧。

另外，“破窗”对于人自身而言，也会产生可怕的消极影响。如果一个人做了一件违背良心道德或者是违反法律的事情，或许在不经意间就会自暴自弃，开始为所欲为。我们常说的“破罐子破摔”就是这样一种心态。有的人一旦犯过一次错误，就会在他人责备、鄙夷的目光中渐渐放弃自我，心想自己反正已经不是好人了，再坏点又能怎么样呢？或者是反正自己已经上了贼船了，那么这贼就当到底吧！由此发展下去，良心便成了一扇“难以修复”的窗。

从“破窗效应”中，我们可以得到这样一个道理：任何一种不良现象的存在，都在传递着一种信息，这种信息会导致不良现象的无限扩展。而如果我们对那些看起来是偶然的、个别的、轻微的“过错”不闻不问、熟视无睹、反应迟钝

或纠正不力，就会造成严重的后果。到时候，承担这个恶果的，依然是你。

中国有句古语叫做“小洞不补，大洞吃苦”，其实讲的也是这个道理。想想看，一艘航行在茫茫大海中的船，船底破了一个小洞，有水进来了，但是很少很少，因此没有人在意它。然而当这个洞慢慢变大的时候，涌进的水越来越多，这时候再来挽救已经来不及了。

在现实生活中，这样的事例屡见不鲜。一个看上去极其普通的小感冒，如果不及时医治，有时竟会转化成肺炎，严重者还会转化为脑炎，夺人性命；一句看似玩笑的话，说者无意，听者有心，轻则影响双方之间的友谊，重则酿成大祸。

许多企业也常常犯这样的错误，往往不去在意一些小小的问题，结果就是一个小问题，使得企业遭受巨大的损失。美国著名的戴尔公司就曾因为忽略了小错误而付出了沉重的代价。

一次，戴尔电脑公司在自己的网站上误登了产品的价格，将一款售价为229美元的音响标注为24. 95美元，而且该信息还在网站上刊登了近一个星期。结果戴尔收到了大量订货单，订单数一度超过库存数量。为此，戴尔被迫取消了部分订单。同时，不得不按照错误的价格为部分顾客发货，而那些被取消订单的顾客则获得了可用于购买软件及外围设备的10%的折扣券。

这就是所谓的“因小失大”，如果戴尔公司能够及时发现错误，并予以修正，那么就不会遭受这么惨重的损失了。

因此，对于企业来说，事情多，地方杂，发现了小错误就要及时改正，否则有一天酿成大祸，那么不用等着别人来和你竞争，你自己就从内部垮掉了。

为了防止破窗效应，最好的办法就是及时修好“第一扇被打碎的窗户”。当我们处理掉这个根源，也就不会有更大的错误发生了。

日本企业的一种称作“红牌作战”的质量管理活动就是最成功的借鉴。

这个活动的内容包括以下几个方面：清楚区分要与不要的东西找出需要改善的事、地、物；将不要的东西贴上“红牌”；将需要改善的事、地、物以“红牌”标示；有油污、不清洁的设备贴上“红牌”；藏污的办公室死角贴上“红牌”；办公室、生产现场不该出现的东西贴“红牌”；努力减少“红牌”的数量。

实践证明，这种工作现场的整洁对于保障企业的产品质量起到了重要的作用，而且员工都遵守守则，认真工作。

因此，作为一名企业管理者，不妨借助日本企业“红牌作战”活动，让工作场所变得整齐清洁，工作环境变得舒适幽雅。在这种积极的暗示之下，久而久之，企业成员就会养成做事耐心细致的好习惯。

合理配置人力资源

我们来看一个简单的化学实验：用两个同样大小的标有6格的量杯，各装细沙和水1格，代表1。那么，如果把这两个1格合在一起是否等于两格呢？也就是说如果把其中一个量杯里的细沙倒入另一个装有水的量杯，会不会达到量杯第2格的位置。实验的结果是：正好等于两格。

接下来，把量杯里的细沙换成盐，装有水的量杯不变，还是1格那么多。同样的，把两个杯子里的盐和水合并在一起，还会等于2吗？

实验的结果大大出乎人们的意料，合并之后的盐和水只有1格多一点，怎么摇晃还是那么多。

怎么会这样呢？学过化学的人都知道，细沙的分子和水的分子几乎大小相等，合起来就是两格，但水分子比盐分子大，盐分子就可以挤进水分子的间隙里，这样合并的结果就是盐水的体积只有一格多一点了。

同理，在企业的管理中，如果管理者在人力配置上组合不当，把个性特征不同，中间有空可钻的两个人分配在同一个岗位上，那么也可能会出现“钻空子”的现象。这时候，两个人加在一起，并不能发挥出两个人的力量，顶多只能发挥出一个人多一点的力量，甚至等于零。这就是皮尔·卡丹定理。

比如说把两个彼此之间存在冲突的员工安排在同一个岗位上，那么他们之间的相处肯定很不愉快，还容易发生摩擦。在这样的情况下，你还指望他们能互相

共勉，把力量发挥到最佳程度吗？此时，一加一不等于二，恰恰等于零。

所以，作为一名管理者，如果你在人力资源的配置上处理不当，那么到头来受损的依然是你。因为这样做，就造成了不必要的人力资源内耗，从而直接影响了工作的效率和企业的效益。

人力资源的配置有一定的学问，并非在某个工作岗位随便分配足够的人力这么简单，还得具体分析被分配员工的素质和个性，分析二人结合之后可能发生的效果。譬如看他们是否有互相依赖的惰性，是否存在个人感情的互相包庇，是否能够共勉把力量发挥到最佳程度等等。组合得当，一加一就等于二；组合不当，搞不好一加一等于一甚至是零。

皮尔·卡丹定理告诉我们，企业管理者在进行人力资源配置的时候，不仅仅要看到员工个体的力量，还要多留心每一个员工的特征、属性，考虑组合之后的效果，尽可能避免把不该放在一起的人牵连在一块。

被日本人尊称为“经营之神”的松下幸之助每次在谈及自己的成功时，都会谈及其经营思想的核心——“人才思想”，也许他的用人之道可以给我们以启示。

在松下幸之助看来，聚集智慧相当的人，不一定能使工作顺利。他举例说，3个能力、智慧高强的企业家创办了一家公司，一般人都会认为这家公司的业务一定会欣欣向荣，但没想到却是不断地亏损，让人觉得不可思议。集团总部知道后，研究对策，最后决定邀请这家公司的社长退股，改到别家公司去投资。没想到留下的两人齐心协力，竟然挖掘出公司最大的生产力，而那位到别家企业投资的社长，也充分发挥了他的实力，创造出了不错的业绩。这其中的奥妙就在于人才配合适当。

从另一个角度来讲，皮尔·卡丹定理同时也给了我们一个启示：企业必须要考虑合理的人才组合，使各成员之间互相补充协作，各取所长，充分发挥各成员的优势，实现团队的有效合作。

着装是一项必要投资

在印象管理心理学中，人们把一个人因包装行为而发生给人印象大变的现象，称之为包装效应。

畅销书作家约翰·莫雷致力于研究不同阶层不同年龄的职业人士的着装表现和效果，他曾被《时代》周刊誉为“美国第一位职业形象工程师”。为了研究着装对人们的影响，他做了很多相关的实验。其中的一个实验是让一些被试穿着所谓的“名牌”高档服饰，然后让他们随着真正的客人一起进入高级宾馆，让另外一些被试穿着破旧的衣服进入同一座宾馆，结果发现，对于前者，有94%的人给他们让了路，给后者让路的人的比率只有82%，甚至5%的人还骂了被试者。

约翰·莫雷的另外一个实验是分别让100名穿着高档服装的被试和另外100名穿着普通衣服的被试完成打字和复印的工作，结果，前者中约84%的人在10分钟内完成了任务，而后者大多数人都花费了20分钟以上。这便说明，相对不错的着装不但能使他人对个体作出较高的评价，还可以使个体产生愉悦的心情，从而提高工作效率。

服装除了发挥遮体御寒的基本功能外，在目前的商业交际社会，还体现着一个人的社会地位、经济水平以及内涵和修养等。即使你认为以貌取人只是一种肤浅的社会认知，但毋庸置疑的是，在职场交际场合，你的着装可以传达给别人很多关于你自身的讯息。因此，你不应该忽略自己的着装，而是需要一些很专业的指导，选择那些符合自己身份与地位的服装，或者说选择那些符合你想成为的某类人的着装风格。从某种意义上说，着装可以算是一项投资，一项为了实现成功而必不可少的投资。

正确认识职场磨合期

20世纪70年代，一批年轻人从事电脑编程的工作，作为行业的先行者，当时很多人都不理解他们的工作，对他们持怀疑和轻视态度，于是，这些郁闷的年轻人便自嘲为“像蘑菇一样的生活”，暗指自己像蘑菇一样，虽然很需要养料和水分，但为了避免阳光的直接照射，只能暗暗地生长在幽暗的角落里，养料也多是来自人和动物的排泄物，这些排泄物虽然是不洁的东西，但又是他们生长所必需的。后来，关于蘑菇的比喻便被引申为“蘑菇管理定律”，指的是组织和组织中固有的成员对新进入者的一种心态，他们常常被安排在不受重视的部门，终日所做的只是一些打杂跑腿的工作，动不动还会无端地受到他人的批评、指责，根本得不到必要的指导和提携，只能在组织中自生自灭。

对于很多的职场人士而言，当他们回忆起人生的第一份工作时，恐怕“蘑菇管理定律”是他们对于新工作最深的感悟了。在那段岁月中，他们得不到重视与尊重，被随意驱使，尽管他们的学历与潜力或许比组织中的老成员更有优势，但可能他们需要为那些老成员负责买咖啡、打扫卫生，他们也鲜有在公司中表现的机会，所做的工作与初入公司的梦想遥不可及，甚至感到自己的未来就要湮没在这种琐碎而没有成就感的工作中。

从企业的角度来看，由于聘用新人往往意味着风险，除了那些空降到公司的高端人才外，大多的新员工都会经历一段类似蘑菇的阴暗时期，如果他们真正是符合公司要求的人才，便会渐渐地从阴暗的角落被迁到阳光的地方，被组织委以重任，在公司中获得发展的时机。由此可见，对于新员工而言，最初的“蘑菇时期”更像是一段羽化的过程，在这个阶段，新员工日渐了解公司的企业文化、熟悉公司内部的人际交往、明晰不同部门之间的分工与合作，为以后在组织的发展打下坚实的基础。

虽然蘑菇管理定律是组织运行的一条潜规则，但很多的职场新人都难以忍受类似蘑菇的职场磨合期，自恃拥有本科或研究生的学历，不愿意放下身段去做一些不起眼的小事情，即使做这些小事情时，也心怀愤懑，甚至不惜挑衅组织和组织中的人员，以怀才不遇的心态离开组织。然而，蘑菇管理定律作为成员在组织发展普遍的规律，初入职场的新人应明白这是职场发展的必经阶段，在这个过程中，注重学他人所长累积工作经验，才是缩短“蘑菇期”的有效途径。

当你初入职场时，一定会遇到很多地位比你高、收入比你多的职场前辈，或许在那些职场前辈光鲜的背后，正隐藏着那么一段类似于蘑菇的黑暗岁月，因为职场升迁的普遍规律是：牛人都是熬出来的。

正确地认识自己

在求职过程中，一些人在经过几次失败之后，往往就会产生自卑心理，导致自己对自己的评价偏低，怀疑自己能力不行。他们总是错误地以为自己的水平比别人差、公司要求很高、自己肯定达不到等。

还有不少人，他们在求职时只想着成功，一旦遭受挫折就会陷入苦闷、焦虑、失望的情绪之中而难以自拔。

这些心理困扰，都与求职者不能正确认识自我和接受职业挑战有关。正确地认清自我的职业心理特点并勇敢地接受挑战，是调节自己就业心理的重要途径。这样可以帮助自己找到适合自己的职业方向，并根据自己喜欢什么样的职业、需要什么样的职业以及依据自己目前的能力来找到适合自己的工作。

当你在求职中遇到挫折时，要客观地分析自己每一次失败的原因，进行正确的总结。

第一，既要对可能出现的求职挫折有充分的心理准备，又要把就业看作一个很好的认识社会、认识职业生活、适应社会的机会。

第二，一定要正确分析自己失败的原因，重新调整自己的求职策略，以便在下次求职中获得成功。

在职场上，我们要有坚定的职业目标。职业目标的制订也不必拘泥于一时一事，但必须综合分析自己的学历、经验、爱好、情商等实际因素，这样会让自己具有更科学的就业观念。在选择职业时能做到破除地域、类别、媒介、体制的束缚，从而实现自己的个人价值，让自己安心就业。而不是让自己不切实际、一窝蜂地追求少数几个热点地区、行业或岗位。要让自己做到“一专多能”，并能打造自身精品工程，在学习自身专业的同时还要积极拓宽能力培养模式，打破理论学习这一模式，树立自主学习意识，广泛学习、培养和培训职场所需要的知识和技巧。

在这个越来越强调人际交往和互动的现代社会里，我们仅凭自己的本事去开辟一个新的空间，或者只做好本职工作，就想在行业中脱颖而出获得成功，越来越不可行。唯一的做法是，让自己勇敢地说出并实施自己的想法和主张，维护自己的尊严和权利，然后用自己的言语和行为打动上司、同事、下属或顾客，让自己和他们形成一种互动的、集体的自信心。唯有让自己昂首挺胸，在竞争激烈的职场里保持坚强的自信心，才有机会获得成功。

心理学家认为，自信是需要我们长期坚持的一种生活习惯，它让我们认识自己所扮演的人生角色，这样我们才能精神饱满地迎接全新的每一天。自信虽然不是财富，但它会给我们带来财富。让自己拥有并保持自信，也就让自己在职场上拥有了发言权，这样会让自己获取升迁的机会，然后承担起更具挑战性的工作。

我们一定要时时刻刻告诉自己“我行”或者“我能做到”。因为在充满竞争的职场上，在以成败论英雄的工作当中，没有谁会时刻照顾到你的情绪，也没有谁会耐心地帮助你。唯有自己救自己，也唯有你自己才能鼓起你的信心，激励你满怀信心地迎接每一次挑战。

我们作为自己命运的主宰者，都拥有自己的力量、才智与爱，并利用自己的力量、才智与爱来设法改变自己的命运。只要坚信自己能做得到，才能实现自己的梦想。坚信自己能成功，并坚信自己的思想具有非凡生命力的人，就会跨过职场路上的一切阻碍。

当然，我们的自信一定得建立在对自身的正确评估上，万万不可盲目自信。如今有很多年轻人在求职应聘时，一味地追求好工作、好职位，采取了“先入为主”的虚张声势方式，正因为他们无限度地放大自信的本义，以为靠着“一张嘴”就能“蒙”过第一关，然后再去“补”也不晚。结果导致到岗后力不从心，自己受累，企业也受损失，这样不但误了企业，也误了自己，对谁都没好处。

自信心要建立在正确认识自己能力的基础上，认清自己是否具有能够独立承担工作任务的魄力和信心。对于很多人来说，拥有自信自然是好事，但如果把自信心建立在毫无实力的夸夸其谈上，这种自信心就不能称为自信心，而应该叫自吹自擂。

工作中要不断地激励自己

心理学家罗伊认为，热情是一种精神特质，代表着一种积极进取的精神态度，这种力量不是稳定的，会经常发生改变。不同的人，热情程度与表达方式也就不一样；即便是同一个人，在不同情况下，热情程度和表达方式也会有所不同。但大体来说，热情是每个人都具有的，只要我们善加利用，就能够让其转化为巨大的能量。

当我们的内心里充满要帮助别人的热情时，就会感到兴奋；当我们精神振奋时，也会使别人受到鼓舞，这就是热情的感染力量。

在一个人的职业生涯中，要想在与别人的竞争中获胜，就必须得保持足够的工作热情。在这里，我们特别向大家提出一个工作热情加油站的概念。

什么是工作热情加油站呢？专家解释说，所谓热情加油站，就是心理中枢系统经常不断地激发兴奋神经，将心理因素转化为激发工作的斗志。当然，这并不是说你要一味地消耗热情，而是要不断地疏通情感渠道去补充热情，从而起到加油站的作用。就好比汽车跑长途需要中途加油一样，工作热情不加油，职业活

动也就无法维持长久。只有当工作热情发自内心，又表现为一种强大的精神动力时，才能克服主观与客观的不利因素，让你在激烈的职场竞争中站稳脚跟。学习，并树立终身学习的理念。

统计表明，美国在过去的15年中，已淘汰了8000多种低技能职位，同时又诞生了6000多种新职位。劳动者不断从低技能职位向高技能职位迁移，拥有更多知识的人才逐步成为社会劳动力的主体，劳动者知识化的前景更加明朗。只有掌握了自己动手获取新知识的能力，掌握了将知识融会贯通和不断提出创新见解的能力，才具备了不断前进、不断创造、不断完善所必需的可能。现在的企业领导最喜欢、最需要的就是那种能自己动手获取新知识、新技能的人。

知识的优势，在现代社会的竞争中是显而易见的，试想：一个缺乏知识的人，怎么能够成为强者？怎么能够与人较量？当我们看一看周围的人，那些缺乏知识的人，大多都是失败人生的主角，他们常常发出感叹："唉，我没上过什么学，只能干些粗活。"的确，学习是成功的资本，这是因为无学将无以致用。

在生存竞争日趋激烈、知识更新不断加快、科技发展日新月异的今天，对新知识的学习就更显得十分重要了。因此，"一辈子都要在学习中度过"，是强者做人的重要法则。


第四章
成功心理学

坚定自己的信念

牛津的某位教授认为，无论做什么事，只要你还没有宣布放弃，你就走在成功的道路上；只要你宣布放弃了，那么你就已经失败——哪怕你离成功仅有一步之遥。

科学家们曾经做过一个很有意思的实验：他们把跳蚤放在桌上，一拍桌子，跳蚤会迅速跳起，并且跳起的高度均在其身高的100倍以上，堪称世界上的跳高冠军。随后，科学家在跳蚤头上罩一个玻璃罩，再让它跳起，这一次跳蚤碰到了玻璃罩。连续多次后，跳蚤改变了起跳高度以适应环境，每次跳跃总保持在罩顶以下的的高度。科学家逐渐改变玻璃罩的高度，跳蚤都会在碰壁后主动改变自己的高度。最后，当玻璃罩接近桌面时，跳蚤已无法再跳了。科学家于是把玻璃罩打开，再拍桌子，跳蚤仍然不会跳，于是变成“爬蚤”了。

这个实验说明：人们的思想和意志力常常会在外部环境的影响下受到波动，甚至是彻底改变。决定成功的往往就是最后一步的坚持，但是很多人都放弃了。就像那只跳蚤，玻璃罩已经存在于它的意识里，将它的思想牢牢罩住了，它本身所拥有的潜能与独立能动性完全断送在了自己手中。

美国电器工程师哈罗德曾经一度被家里的老鼠闹得失眠。为了除掉老鼠，他试过很多老鼠药，可是每种药只在一段时间里管用，过后就失效了。为此，他苦恼极了。一天晚上，哈罗德忘了把电吉他关掉就睡觉了，这一觉睡得很踏实。第二天一早，他起床去关电吉他时，竟然意外发现地板上躺着四只死老鼠。哈罗德疑惑地将老鼠尸体送给有关部门进行研究，并告知自己晚上睡觉时没有关掉电吉他。专家们经过研究、分析之后得出结论：是电吉他的高频率振动声波将这些老鼠置于死地的。原来，电吉他的高频率振动声波能彻底击溃老鼠的神经系统，受到这种高频率声波刺激的老鼠，会变得躁动不安，并且还不会进食，直到最后死去。

哈罗德受此现象启发，决心研制一种灭鼠器。然而经过上千次反复实验，依然一无所获。百般不解中，他决定再进行一次实验。他给自己打气说：“或许这世上并不存在什么真正的‘灭鼠器’，如果实验再不成功就不用责怪自己了。”可就是这最后一次实验，哈罗德终于纠正了以往成百上千次实验中的一个微小的错误，成功发明了一种小型灭鼠器，并在被命名为“阿米戈”之后，在美国取得了专利权。

无论在竞技的职场，还是人生的舞台上，都难免会遇到困难，选好坐标点，走好人生路，不仅需要洞察世事的智慧，还需要一种坚持再坚持的精神，成功有时仅是一步之遥。

有一位女游泳选手，她立志要成为世界上第一位横渡英吉利海峡的人。为了实现这个梦想，她每天都用心训练，要为这历史性的一刻做最好的准备。

挑战的日子终于来临了。在众多媒体记者的注视下，女选手踌躇满志地跃入大海中，朝对岸英国的方向游去。刚开始时，天气非常好，女选手很愉快地向目标前进。但是当她快要接近英国对岸时，海上起了浓雾，而且越来越浓，几乎已到了伸手不见五指的程度。

处在茫茫大海中，她完全失去了方向感，不知道到底还要游多远才能上岸。她越游越心虚，越来越筋疲力尽，她对自己没有一丝自信了。她开始诅咒这坏天气。最后，她终于宣布放弃。当救生艇将她救起时，她才发现只要再游一百多公尺就到岸了，人们都为她感到惋惜。她遗憾地说：“要是我知道距离目标只剩一百多公尺，无论多辛苦，我一定可以坚持到底，完成目标的。”

女选手的能力是不用怀疑的，在最后关头，她要是能够再坚持一下，实现梦想是轻而易举的，但遗憾的是，她最终失败了——虽然她距离成功仅有一步之遥。

不妨再来看一则经典故事，这则故事也经常被牛津教授们所津津乐道。

在美国海关，有一批被没收的自行车，政府在公告后决定拍卖。在拍卖会现场，每次叫价的时候，总有一个十岁出头的男孩喊价，他总是以五块钱开始出价，然后眼睁睁地看着脚踏车被别人用30、40元买去。拍卖暂停休息时，拍卖员问那小男孩为什么不出较高的价格来买。

男孩说：“我只有五块钱。”

拍卖会又开始了，那男孩还是给每辆自行车相同的价钱，然后被别人用较高

的价钱买去。后来聚集的观众开始注意到那个总是首先出价的男孩。时间过得很快，拍卖会快要结束了。这时，只剩下一辆最棒的自行车，车身光亮如新，有多种排挡、十速杆式变速器、双向手刹车、速度显示器和一套夜间电动灯光装置。

拍卖员问："有人报价吗？"

这时，站在最前面，几乎已经放弃希望的那个小男孩轻声地说："我出五块钱。"

拍卖员停止唱价，停下来站在那里。这时，所有在场的人全部盯住这位小男孩，没有人出声，没有人举手，也没有人喊价。当拍卖员迫不及待地唱价三次后，他大声说："五块钱成交！这辆自行车卖给这位穿短裤白球鞋的小伙子！"此话一出，全场鼓掌。当那小男孩拿出握在手中仅有的五块钱钞票买了那辆毫无疑问是拍卖会上最漂亮的自行车时，他的脸上露出了开心的笑容。

人生是一个漫长的过程，在这个过程中，困难与挫折可能会伴随始终，但永远不要放弃最后一丝希望。因为很多时候，成与败往往只是一步之差，如果多坚持一秒钟，你就会成功。但遗憾的是，很多人常常在最后时刻放弃了，这也正是失败者总比成功者多的原因。

懂得适时停止的智慧

牛津的一位教授经常告诫他的学生："生命只存在两种状态：运动和停止。"

年轻人若想在社会上立足，就必须有持之以恒的拼搏、奋斗精神，但这并不代表要永不停歇地奔波。能掌握劳逸结合点的人才会工作，只知道一味猛冲，而不懂得调节"速度"的人，在人生的某个拐弯处，也许就会冲出跑道，让自己遭受重大损失。

一位教授曾这样形容他的滑雪经历："很多人在第一次滑雪时都会兴奋，刚开始滑的时候，那种风在耳边疾速而过的感觉会使人感到很刺激，但紧接着就

要面对一个很重要的问题，那就是如何控制住速度。我刚开始学滑雪时没有请教练，只是看别人滑，觉得是件很容易的事，不就是从山顶滑到山下吗？但真正等你穿上滑雪板时，一下子就溜了下去，结果你不是从山顶滑到山底，而实际上是连滚带爬到山底的。这时你才发现你根本不知道怎么停下来、怎么保持平衡。最后你需要反复练习如何在雪地上停下来。大概需要一个星期，你终于学会了在任何地方停止、滑行、再停止。这个时候你才算真正学会滑雪，才敢从山顶高速往山坡下冲。因为你只有掌握好如何停下来，你才能保证自己的安全，才不会撞上树、撞上石头、撞上人。所以说，只有那些能够控制好速度的人，才能真正做到全速前进。”

懂得控制生活的速度是人生的一个境界。如果一股脑儿地追求高速度，或许并不能达到自己期望的效果，还有可能起到反作用——冲劲用得越大，有时对自己的损伤也就越大。这个结果是必然的，也许正是因为有了喘息的机会，才能保持体力做好下一次的飞跃。有过登山经历的人，都会有这样的体会，那就是：山很高，需要分很多步才能登顶，而中途的休息非常重要，如果不停下来休息一下，就可能会在最接近终点时摔落。

生活如同爬山，有上坡就有下坡，上坡容易下坡难。这其中蕴涵着什么道理呢？上坡时大家都会一鼓作气地向前冲，这时劲头很足，可以不用休息，但下坡就不行了，如果不懂得把握好速度，就很可能摔得遍体鳞伤。

在平地上的道理也是一样的。不过在平地的时候控制速度更加重要，因为你看不清楚前面的方向，所以能够适时停下就显得更为关键，或休息调整，或稳定前行，这是不可缺少的。

停止并不等于停滞不前，这只不过是一种短暂的休息调整。学会停止并不意味着永远止步，而是为了积蓄力量全力向前。

停止亦是一种总结，是对过去经历的归纳和概括。只懂得埋头向前，一味向目标奔波，就有可能会做出捡了芝麻丢了西瓜的傻事。

所以，每隔一段时间都要作一下自我总结、自我反省，这样才不至于在生活中迷失自我。通过自我总结，你可以发现自己工作和学习中的得失错漏，发现哪些是今后生活与学习中可以借鉴的。通过自我反省，就能够培养与锻炼自己的思

维方法、分析能力，而这也是自我提高的捷径。就如一位哈佛教授所说的那样："认真总结一次，认识就会提高一次。"

懂得适时停止，是聪明人的一贯做法，虽然他们看起来像是在放缓前进的脚步，却总是能够笑到最后。

停止的更高一层境界是：知道什么时候拿得起和放得下，也就是在该拿起的时候拿起，在该放下的时候放下。一拿一放之间，你就能聆听这个世界的心跳，迈向无比辉煌的成功。

自信是成功的基石

美国著名的成功学大师奥里森·马登说："做人要以自尊和自信为准则，这是事业成功的奠基石。"

很多人可能都会这样想：世界上最好的东西是自己终其一生也无法得到的。在他们看来，生活中的一切快乐都是留给少部分幸运者的。一旦人有了这种卑贱的心理后，自然也不会有积极进取的思想。许多年轻人本来是可以建功立业的，可实际上却一辈子做着微不足道的小事，过着碌碌无为的生活。其根源就在于他们自暴自弃，他们没有怀抱远大的理想，没有坚定的信心。

相对于金钱、势力、出身和学历而言，自信有着更强大的力量，是人们从事各种职业和事业最可靠的资本。自信能排除各种苦难、克服各种障碍，让事业取得圆满的成功。

有一句很经典的话："假如我们分析一下那些伟大人物的特点，不难发现他们身上有个共同点：他们在开始做事前，总是对自己的能力深信不疑，深信他们所从事的事业必定能成功。所以，他们在做事的时候，投入了百分百的努力，排除一切艰难险阻，直到胜利！"

玛丽·科莱利说："假如我是块泥土，我也绝不会甘于平凡，而是要预备给

勇敢的人来践踏。”

如果在为人处世、待人接物的时候，处处表现得很低下，在每件事情上都不相信自己、不尊重自己，那么怎么能得到别人的尊敬呢?

自信是人永不衰竭的动力，是战胜失败和挫折的坚实基础，是造就成功人士的第一要素。建立积极心态的奠基石，就是树立自信。

很多著名的心理学家都把积极的自我形象，看成是成功人生最好的奠基石。他们发现，对自我的期望值太低，是很多国家社会问题形成的根源。一个人对自己的心理认知是其性格的核心，同其他影响人生的个别因素比较起来，它能发挥更大的作用。

那么，为什么自我评价作用如此重要呢?因为你对自己的评价水平影响了你寻找伴侣、选择职业，以及和什么样的人交往，决定了你对自己以及周围人的态度，你发展与学习的空间，你的行动与反应，以及你对自己的看法。这些都将深深影响你和你的家人、朋友、同事之间的关系。

然而积极自信的心态并不表现在下面几种态度中。

第一，积极自信的心态并非唯我独尊。有人说，“世界上最小的包裹就是那些唯我独尊的人。”实际上，有些人之所以成为不幸的人，最首要的因素就是他们只顾及自己。那些只考虑他们自己的人会发现，即便得到了一切也不会有幸福的感觉。对他们而言，他们总是认为自己是世界上最重要的人，他们的人际关系会非常糟糕，经常会感到压抑。那些以自我为中心的人，他们的心态一定是拙劣并消极的。

第二，积极自信的心态并非自视清高和自以为是。每一种人际关系中都包含着风险因素，那些有着强烈的、积极的自我形象的人都宁可冒着被伤害与失败的风险去成为他们能够成为的人。

第三，积极自信的心态并非目中无人。具有强烈的、上进心态的人，绝不会看不起那些不如自己，或者那些地位、声望不如他们显赫的人。自卑的人最大的缺点就是他们以为通过诋毁别人能够提升自己。

到底什么样的心态才是积极的心态呢?

第一，树立“我就是我”的思想。著名喜剧演员菲力普·威尔逊之所以能

够成功，在很大程度上是由于他成功地塑造了杰拉尔丁的形象。杰拉尔丁常常说这样一句话："你看到的，就是你将要得到的！"杰拉尔丁的这段话说得非常风趣，不过这种态度对于一个人的发展倒是非常有意义的。

要想树立积极、自信的心态，首先就是要完全地、无条件地接受你自己。我们所有的人都有自己不喜欢却又无法改变的特点。例如我们认为自己的鼻子太大、两只眼睛不够漂亮、个子太高或太矮等。

难道因为长得不够漂亮就比别人低一等？世上没有十全十美的人，那么你又为什么要竭尽全力地去追求完美呢？

"没有人完美无缺，但在很多方面我是优秀的。"一个漂亮的年轻女孩，在自己的T恤衫上印着这样一句口号。这个口号所传达的就是接受自己的基本思想。你要坚信自己身上存在着很多优点。当你将注意力放在自己优秀的方面时，你也就拥有了树立积极、自信的心态的基础。接受独一无二、与众不同的自己，然后在这个基础上继续发展自己。

第二，与人交往要友善、不戴"有色眼镜"。当你完全接受了自己，也要试着去完全接受别人。事实上，对那些自信心不强的人来说，他总是有一种对别人不信任或者反感他人的感觉。

第三，乐于承担风险。自然界的龙虾为了生长，必须要褪去旧壳才能长出新壳。在一个人成长和学习的过程中，总是危机四伏的。如果一个人想要发展新的关系，或是想加深现有的关系，就必须要做好受伤害的心理准备。一份新的工作，一个新的位置，一个新的环境，在为人们带来幸福感的同时，也会伴随着很多危险。然而积极的人甘于为将来的收获付出一些沉重的代价。那些对自己非常自信的人会懂得这样一个道理：避免犯错误的唯一方法，就是什么都不去做，但这正好是自己最大的错误。

第四，学会自立、自主。那些认为自己十分优秀的人懂得，在自己遇到了挫折或有了缺点时，是不能怨天尤人的。他们会反思自己，去寻找解决问题的方法，而不是一味地埋怨周围的人。你会发现他们会竭尽全力去寻找解决问题的办法。他们也会优雅地接受帮助，不过他们考虑得更多的事情还是如何给予。他们绝口不提自由的话题，因为他们的内心是自由的，他们的精神世界是自由的。

情商是决定成败的关键因素

一天下午，整个伦敦灰蒙蒙的，闷热潮湿的天气让人很不舒服。戈尔曼教授搭上一辆公交车准备返回住处。

“您好。”中年司机微笑着向他问好。

接着，公交车开始在繁华的街道上行驶，这位司机很热情地介绍：那家商店正在举行惊人大减价……这所博物馆有精彩的展览……下个街道的电影院马上上映什么新片……每位乘客下车时，都一扫满脸的阴霾。

司机会对下车的乘客大声说：“再见，祝你今天过得开心！”大家都会用微笑回报他。

20年过去了，戈尔曼教授每次想起这件事仍像刚发生一样。他觉得这位司机是公交系统中最出色、最有价值的佼佼者。

戈尔曼教授研究的另一个对象贾森，和上面那位司机截然相反。贾森在高中时成绩名列前茅，一心想要考进牛津大学。一次，这个男孩在物理考试中只拿到80分，他认为这可能会对他考进大学产生不利的影响，于是他悄悄买了把水果刀到学校找物理老师理论。在理论过程中他刺伤了老师的锁骨。

这个男孩天生智商很高，但为什么做出这么愚蠢的事情呢？原因很简单：智商高的人，并不等于做事就很理性。

一个人能否有所成就，智商只起到20%的作用，而剩下的80%取决于其他因素，包括戈尔曼教授所提出的“情感智商”。

下面我们就来介绍一下戈尔曼教授总结的情商的一些要素，以及促进情商的方法。

1.学会自我觉察

自我觉察就是你能很快察觉到自己产生的情绪。这种能力是情感智商的主要

成分。越是了解自己情绪的人，越能驾驭自己的生活。

想要锻炼自己的觉察能力，第一就是要认清自己的直觉——神经学家安东尼奥·达梅斯奥在他的著作《笛卡尔的谬误》里提到的所谓的“身体标记”。直觉的产生是不由自主的，例如给怕蛇的人看蛇的照片时，尽管他们口口声声说不害怕，但是放在他们皮肤上的传感器却会探测到汗，而出汗是心理焦虑的表现之一。就算只是将照片在他们眼前晃一下，他们根本看不清蛇是什么样子的，也照样会出汗。

实验证实，通过反复练习，自我觉察能力是完全能变得更敏锐的。例如，有个人碰到了烦心事，郁闷了很长时间，但也许他自己并没有发现自己的郁闷情绪，直到有人提醒，才猛然发觉。如果他的自我觉察能力强，就能尽快控制这种郁闷情绪。

2.学会驾驭情绪

不只是好心情能给生活添加趣味，坏心情同样能起到这个作用，最重要的是保持二者的平衡。

很多人在情绪激动的时候，常常无法控制住自己，但是我们可以控制住这种情绪的时间长短。美国心理学家黛安·泰丝为此调查了400多名男女，问他们是如何控制自己的情绪的。她这项研究以及其他心理学家的研究为教人如何驱赶坏心情，提供了很宝贵的材料。

愤怒应该是人们最想避免，也最难避免的心情。如果公路上有一辆汽车突然插入你的车子前方，你的瞬间反应会是：“这混蛋！差点就撞到我！我可不能让他就这样跑了！”你越这样想就越生气，很可能因为赌气驾驶而酿成事故。

怎么做才能让自己平息怒火呢？有人说，发泄能令你觉得舒服些。不过，研究发现，勃然大怒会刺激脑部的唤起系统活跃起来，会让人更加生气，而不是消气。

“重新评断”是个很不错的办法，即自然而然地用比较积极的角度去审视问题。

还是以刚才的事情为例，你正常行驶的时候，一辆车突然插到你前面，你可以安慰自己：“他可能有急事。”泰丝发现，用这个方法对抗坏心情非常好。

还有一个办法是独自走开，找个安静的地方让自己冷静一下。如果你气得头

脑发热，这个办法会更加有效。泰丝发现，很多男人开车兜风以后，就能够恢复心平气和。当然，这个事实也让其领悟到开车时需要留意别的司机。另一种比较安全的方法是运动，例如出去走走，到处转转。无论你用哪一种方法，都不要再琢磨让自己生气的事，要将心思转移到其他事情上。

3.懂得自我激发

有建设性的自我激发，例如激发起热诚、干劲和信心，是获得成功必不可少的要素。专家通过研究奥运选手、世界级音乐家和国际象棋大师，发现这些杰出人物都有一个共同的特点：能激发自己苦练不辍。

悲观的人在遭到别人拒绝时，可能会否定自己，唉声叹气；而乐观的人则会在失败后激励自己更加努力。

你为人乐观还是悲观，或许是与生俱来的，但只要通过一段时间的努力，悲观的人也能变得开朗。心理学家的研究证明，如果你自己一旦出现消极、自暴自弃的情绪，就要及时控制住自己，否则最后的结果将会很糟糕。

4.能控制冲动

为了实现目标而控制住冲动的情绪，是自我调节的一项重要内容。

控制冲动情绪的能力，是可以自我培养出来的。当你面对诱惑时，要时刻提醒自己不要因为这个而耽误了自己的长期目标，这样就可以控制住自己，不会被那些诱惑影响了。

5.良好的人际关系

与同事、恋人、朋友或家人相处时察言观色、揣摩人意是一个重要技能。我们几乎每时每刻都在接受和表达情绪。例如有人对你说“谢谢你”，从他的言谈举止中，你会感觉到他是真正感激你，或者仅仅是个敷衍表示。我们越是善于从别人发出的信号判断出这个人的想法，自我调节的能力就越强。

心理学家罗波·凯利与珍妮特·卡普兰在贝尔实验室里所做的研究也证明了人际关系的重要性。实验室的工作人员多数是工程师或是科学家，在学术、智商测验中得分都很高。可是他们有的人成就斐然，有的人却碌碌无为。

是什么造成了这样的结果？原来，那些有所建树的人通常都有很好的人缘，交友广阔。凯利发现：表现平庸的人碰到技术上的难题时，会向其他专家求助，

可往往是石沉大海，徒然浪费时间。成就杰出的人却极少遇到这种情况，因为他们平时注意维系良好的人际关系，当他们向别人求助时，很快就会得到答复。

这个事实再一次告诉我们：一个人能否有所作为，决定因素是情商，而非智商。

经历雨打风吹才能茁壮成长

一位学生在牛津大学法律系的毕业典礼上讲了一个发生在他成长过程中的故事。

有一个孩子，让他感到很困惑的事就是他每次考试的成绩都超不过他的同桌：同样认认真真地听课，仔仔细细做笔记，为什么每次同桌都能考第一，可是自己总是比他分数低？

每次成绩颁布后，他都会这样问妈妈：“妈妈，我是不是没有别人脑子好使？我觉得我和他一样上课认真听讲，又认真地写作业，但是，为什么总也考不过他？”妈妈听了儿子的话，感觉到儿子的自尊心被学校的排名所伤害。她目视着儿子。许久没有作声，因为她不知道该如何回答。又一次考试后，孩子排名第二十名，而他的同桌还是第一名。回到家里以后，儿子又向妈妈提出了同样的问题。妈妈当时非常想说，人的智力确实有高低之分，一般成绩好的人要比不好的人聪明。可是真的对孩子做出这样的回答，会对孩子造成什么样的伤害？

这个孩子小学毕业了，尽管他学习比以前还要刻苦，但是仍然没赶上他的同桌，可是与过去相比，他的成绩已经有了很大幅度的提高。为了表扬他的进步，母亲带他去看了一次大海。在这次旅行中，母亲认真地回答了儿子的那个问题。

母亲和儿子一起面向大海坐在沙滩上，母亲指着海面对儿子说：“你看见那些在海边找食物的鸟，当海浪打来的时候，小灰雀能快速地飞起来。它们拍打两三下翅膀就飞上了天空；而海鸥总显得非常笨拙，它们起飞的速度要慢很长时

间。然而，真正能飞越大海、横过大洋的不是小灰雀，而是海鸥。”

人与人之间先天就存在差异，这是毋庸置疑的事实。人的成长需要一个漫长的过程，能否取得最终的胜利，往往不在于一个人暂时的排名，而在于他是否持续地进步与积累。能够经受住千锤百炼的人，他的翅膀才会变得更有力，之后也才能飞得更高、更远。

不要嫉妒别人在某些方面强于自己，假如你没有得到幸运的垂青，千万不要抱怨老天的不公，必须牢牢记住，挫折会让你更快地成熟。

有这么一个故事：在一个古老的小镇上，有个老人开办了一个家具店。由于老人过去是木匠，因此，店里的家具基本上都是他自己经手制作的。当时，镇上还有几家家具店，但没有一家店的生意比老人做得好。事实上，这些家具店的样式和款式没有太大差异。老人的孙子不禁问爷爷：“为什么集镇的人都买我们店的家具，都觉得我们家的家具更好呢？”爷爷没有立刻作出回答，而是说：“明天我就带你找答案。”

次日一大早，天刚变亮，爷爷就把孙子叫起来出发了。他早就套好了牛车，准备好了钢锯。孙子知道爷爷这是带着他到山里选木材。走了十多公里的路，他们终于来到了大山脚下。

爷爷把牛车拴在了山脚下，自己则带着孙子往山上爬。孙子很奇怪：“山脚下又不是没有树可砍，为什么还要费劲往山顶上爬？”爷爷笑了笑，用手指了指旁边的几棵树说：“你抱抱试试那些树有多粗。”那年孙子才七八岁，虽然不明白爷爷是什么意思，但他还是伸出双手，连续抱了好几棵。他发现，这几棵树中，即便是最粗的一棵，他双手环抱都绰绰有余。等爬到了山顶，爷爷还让他抱树试试，但是这里的每棵树孙子用双手都抱不过来。这回他才回过味来，山顶的树要比山脚的树更为粗壮。

“山顶的树粗壮密实，它们做出的家具非常坚固耐用。”爷爷一边锯树，一边对孙子说。

“那为什么山顶的树粗壮，山脚下的树细小呢？”孙子打破砂锅问到底。

爷爷停下了手里的砍树工作，擦了擦额角上的汗珠，指着山北方向，问道：“你看，山北边有什么？”孙子顺着爷爷手指的方向一看，眼前一片空旷，放眼

望去，就像是天的尽头。于是莫名其妙地说：“什么都没有啊！”爷爷很肯定地对孙子说：“有，而且很大，那是从遥远的北方刮来的风和西伯利亚的寒潮。”爷爷指着远方，俨然是一位哲学家。

“可这跟树又有什么关系呢？”孙子听不明白。

“当然有关系，树木如果长期被风吹雨打，生命力就会变得很强，根系特别发达，那么它从泥土中吸取的养分就充足，所以长得也特别壮实。”接着，爷爷转过身指了指山南的山脚，继续说道：“可是山脚下的那些树，背后有大山抵御风和寒潮，自然界的风沙很少侵袭到它们，从树枝到根系都得不到锻炼，因此也比较瘦弱。若用它们来做家具，不仅易折易裂，而且易受病虫腐蚀。”听完爷爷的讲解，孙子仿佛明白了其中的道理。

于是，他站在山顶上郑重许下承诺：“我今后也要做山顶上那样的大树。”爷爷听后，轻轻地抚摸着他的头，爽朗地笑了。

收获总不会轻而易举地到来，就像那些在山底不经受雨打风吹的树一样，它的生命中多一分安逸，就少一分张力。积极地接受生活给予的一切，即便是痛苦的磨难，也自有更深的意义。

适度的压力是必要的

随着社会竞争的日益激烈，人们的生存也越发艰难，压力是可怕的。但从另一个角度来看，压力又是我们不断前进的动力。

研究压力对人类身心影响的专家认为：不要认为压力只有不良影响，应当转换认识，多去开发压力的有益之处。适当的压力和逆境能磨炼人，逼着你想出办法。被逼到山穷水尽的地步，却依然能够达成所愿，这也许就是卓越者和平庸者之间的区别吧。

刀按在脖子上，全身的筋都会紧张起来。于是，奇迹就在压力下产生了。

有一天，某个农夫的一头驴子，不小心掉进了一口枯井里，农夫绞尽脑汁想办法救驴子，但几个小时过去了，驴子还是在井里痛苦地哀嚎着。最后，这位农夫决定放弃。他请来左邻右舍帮忙一起将井中的驴子埋了，得以免除它的痛苦。农夫的邻居们人手一把铲子，开始将泥土铲进枯井中。当这头驴子了解到自己的处境时，刚开始时哭得很凄惨。但出人意料的是，一会儿之后，这头驴子就安静下来了。

农夫好奇地探头往井底一看，出现在眼前的景象令他大吃一惊。当他们铲进井里的泥土落在驴子的背部时，驴子的反应令人称奇——它将泥土抖落在一旁，然后站到铲进的泥土堆上面！就这样，驴子将大家铲在它身上的泥土全数抖落在井底，然后再站上去。很快地，这只驴子便上升到了井口，然后在众人惊讶的表情中快步地跑开了！

在生命的旅程中，我们难免会陷入“枯井”里，会被各式各样的“泥沙”倾倒在身上，而想要从这些“枯井”中脱困的秘诀就是：抖落身上的“泥沙”，然后站到上面去。

有一位经验丰富的老船长，当他的货轮卸货后在浩瀚的大海上返航时，突然遭到了可怕的风暴。水手们惊慌失措，老船长果断地命令水手们立刻打开货舱，往里面灌水。“船长是不是疯了，往船舱里灌水只会增加船的压力，使船下沉，这不是自寻死路吗？”一个年轻的水手嘟囔着。

看着船长严厉的脸色，水手们还是照做了。随着货舱里的水位越升越高，船一寸一寸地下沉，依旧猛烈的狂风巨浪对船的威胁却一点点地减少，货轮渐渐平稳了。

船长望着松了一口气的水手们说：“上万吨的巨轮很少有被打翻的，被打翻的常常是根基轻的小船。船在负重的时候，是最安全的；空船时，才是最危险的。”

这就是“压力效应”。那些得过且过，没有一点压力，做一天和尚撞一天钟的人，就像风暴中没有载货的船，往往一场人生的狂风巨浪便会把他们打翻。

压力，能使人在思想感情上受到多方撞击，从中感悟人生的真谛，从而自觉把握人生的走向。

曾经有一位中国留学生，刚到澳大利亚的时候，为了能够糊口，他替人放过

羊、割过草、收过庄稼、洗过碗……只要能够有一口饭吃就行。

一天，他看见报纸上刊出了澳洲电讯公司的招聘启事，就选择了线路监控员的职位去应聘。过五关斩六将，眼看就要得到那个年薪3. 5万澳元的职位了，不想，招聘主管却出人意料地问他："你有车吗？你会开车吗？我们这份工作时常外出，没有车寸步难行。"

澳大利亚公民普遍拥有私家车，无车者寥寥无几，可这位留学生初来乍到，又没有什么收入，当然还属于无车族。然而，为了得到这个极具诱惑力的工作，他不假思索就回答："有！我会开车！"

"那么4天后，请开着你的车来上班。"主管说。

4天之内，想要买车、学车谈何容易！但为了生存，他豁出去了。他从朋友那里借了500澳元，从旧车市场买来一辆外表丑陋的"甲壳虫"。第一天，他跟朋友学了简单的驾驶技术；第二天，在朋友屋后的那块大草坪上模拟练习；第三天，歪歪斜斜地开着车上了公路；第四天，他居然自己驾车去公司报了到。

时至今日，他早已是"澳洲电讯"的业务主管了。

这位留学生的专业水平如何，我们无从知晓，但他的胆识确实令人佩服。如果他当初畏首畏尾，遇到困难就放弃，绝不会有现今的成就。关键时刻，他毅然斩断了自己的退路，把自己置身于命运的悬崖绝壁之上。正是面临这种后无退路的境地，人才会集中精力、拼命向前，去赢得属于自己的位置。

从某种意义上说，巨大的压力会给人一个向生命高地冲锋的机会。

在充满紧迫感的职场上，当我们把工作当作谋生手段、实现自我价值的同时，更要重视精神上的生活——崇尚身心健康，学会化解过重的工作压力，化压力为动力，快乐生活，快乐工作。

提高你的“逆境商数”

在漫长的人生旅途中，任何人都可能有“过五关斩六将”的辉煌和春风得意的浪漫，也可能有败走麦城的挫折、失意、彷徨和不幸。人的一生往往与困难相伴，有挫折相随，前进的道路不可能一帆风顺、一马平川，有障碍，有荆棘，更有意想不到的困难和阻力。如果我们把磨难当作黎明前的黑暗，看成获得成功的前奏，那么磨难对我们来说，是财富，是收获，是幸福，是宝贵的精神食粮。

逆境是把双刃剑，它对于目光短浅、思想懒惰、意志薄弱的人来说，残酷无情、吝啬至极。因为遭遇磨难，多少希望半途夭折，多少可能化为乌有，多少智慧颓废凋谢，多少生命失去光泽……然而，逆境对意志坚强的人来说，则是一种巨大的精神动力。这正如一位哲人所说：逆境是成功的良伴，逆境是人杰的摇篮，挫折是英才的乳汁，悲痛是奏凯的琴键。

逆境是块试金石。衡量一个人是否抱负远大、意志坚强、积极进取，不仅看他在一帆风顺时的表现，更看他身处逆境时的态度。只有愈挫愈奋的人，才是一个成熟的人、一个成功的人。西方有“逆境商数”之说，是指人们身处逆境时的反应方式，也就是面对挫折，如何摆脱、超越困境的心理承受能力和具体表现。凡是经受住困苦磨难考验的人，他的“逆境商数”就比较高，事业成功的可能性就比较大。我们熟悉的《孟子》中有一段话：“故天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身……”经过艰苦磨砺，在逆境中反复摔打和磨炼过的人，就有能力做大事、当大任；一个“逆境商数”比较高的人，就会有“梅花欢喜漫天雪”的可贵品质，也就能够取得过关斩将的辉煌业绩。

米契尔因为发生车祸，全身烧痛不能动弹，呼吸困难，四分之三的皮肤三级灼伤。但他没有放弃求生的意志，挣扎着活过来并重振自己的事业。后来，他又遭到了一次人生最大的打击：所搭的飞机失事，自腰部以下终身瘫痪。

米契尔自从发生车祸后，他体验到的成功与喜悦远远超过了很多人一辈子的经历。如今，他结交了许多在美国最具影响力的人士，事业成功使他成为百万富翁，甚至于他不顾脸上的恐怖伤疤，去角逐国会席位。他的竞选口号是：“把我送入国会，我不会是另一张俊脸。”

当人们遇到类似于米契尔的事情时，可以有多种选择，比如，他很可能没有坚强的意志使自己活过来；或者没有足够的勇气重振自己的生活，一辈子活在自怨自艾中；当然，也可以像米契尔一样，没有沮丧，充分认识到自己的力量，重新站起来。

人生总会伴随着生活上的挫折、工作上的失利……这些情况无处不在，而我们想选择怎样的生活，最终由我们自己决定。我们应当追求快乐，追求幸福，但要做到这一点，我们首先要记住这句忠告：不要抱怨，请你改变自己。

珍妮住在美国一座山丘上的一间特殊的房子里，这间房子是不含任何有毒物、完全以自然物质搭建而成的，里面的人需要由人工灌注氧气，并只能以传真与外界联络。

珍妮曾因杀虫剂所含的化学物质而使免疫系统遭到破坏。从此，她对香水、洗发水及日常接触的化学物质一律过敏，连空气也可能使她支气管发炎。这种“多重化学物质过敏症”是一种慢性病，无药可医。

珍妮所承受的痛苦是常人难以想象的。她的丈夫吉姆用钢与玻璃为她盖了一个无毒空间，一个足以逃避所有威胁的“世外桃源”。珍妮所有吃的、喝的都得经过选择与处理，她平时只能喝蒸馏水，食物中不能有任何化学成分。多年来，珍妮没有见到一棵花草，听不见悠扬的声音，感觉不到阳光、流水。她躲在无任何事物的小屋里，饱尝孤独之余，还不能放心地大哭。因为她的眼泪跟汗一样，可能成为威胁自己的毒素。

坚强的珍妮并没在痛苦中自暴自弃，生活在寂静的无毒世界里，她却感到很充实。因为不能流泪的疾病，她选择了微笑。她能做的是不仅为自己也为所有化学污染物的牺牲者争取权益而奋战。她致力于化学物质过敏症病变的研究，并得到了美国、欧盟及联合国支持。

不能流泪就微笑，看似是无奈的表白，实则是历练磨难后的坦然。人生不可

能不经历风雨，遇到挫折，不要抱怨生活对自己的苛刻，重要的是用什么样的心态对待。在困苦的逆境中把握方向，不屈奋斗，迎接苦难的挑战，自会迎来另一方天地。

在人生中，很多人一遇到挫折就抱怨不已，而有些人却能够放下不必要的抱怨，奋起直追，将挫折变成成功的垫脚石。那么，具体应该如何做呢?

1. 凡事不抱怨，只解决问题

碰到不如意的情况，逆商低的人会怪东怪西，都是别人的错，害自己不能如愿，抱怨过后，心情往往更加沮丧，而问题依旧无解。逆商高的人通常没时间报怨，因为他们正忙着解决问题。所以请减少抱怨的时间，因为少一分时间报怨，就多一分时间进步。

2. 先看优点，再看缺点

当挫折发生时，如果第一个念头是：“完了，这下没救了。”那就很难逃脱悲观的诅咒。逆商高手的做法是，遇到状况，先问自己：“现在有什么是可珍惜的？”换句话说，在挫折中找优势，并把它转化成进步的助力。例如，突然失业当然错愕，但想一想，多了时间可自己支配，再进修培养第二专长，似乎会是不错的想法，也许就此开创出另一番格局。毕竟，自怨自艾解决不了问题，懂得在逆境中找机会，才是高逆商的精彩表现。

3. 将当下的不幸，变成日后的“幸亏”

看待挫败，逆商高手清楚地知道，一时的成败并不能定一生。就像李安，大学没考上，却因此找到了自己真正的舞台，后来想想，还真“幸亏”当时没考上大学，要不就不是这番光景了。因此只要保持乐观，塞翁失马焉知非福，逆商高手能将当下的不幸，变成日后回顾时的“幸亏”。

珍视自己手中的“钻石”

著名成功学家奥格森·马登忠告职场中的年轻人：“如果一个年轻人在他的工作和生活中不能发现任何机会，而他认为自己可以在其他地方做得更好，那么他会感到非常灰心失望。”

美国演说家鲁塞·康维尔在著名演讲《钻石就在你家后院》中讲述了戈尔康达钻石矿的传奇发现经过，他用质朴的语言和生动的案例告诉人们：钻石不在别处，就在你家后院。他的演讲激励了两代美国人在自己的岗位上勤奋耕耘。

阿里·哈法德住在离印度河不远的地方，他拥有大片的花园、良田和园林，他是一位富有的人。

有一天，一位年老的僧侣来拜访这位农夫，他向这位农夫讲述钻石是如何形成的。

“如果一个人拥有满满一手的钻石，他就可以买下整个国家的土地。要是他拥有一座钻石矿场，他就可以利用这笔巨额财富，把孩子送至王位。”

阿里·哈法德开始变得不满足，他想：“我要拥有一座钻石矿。”他整夜难以入眠，第二天一大早就跑去询问那位僧侣在什么地方可以找到钻石。

僧侣说：“只要你能在高山之间找到一条河流，而这条河流是流淌在白沙之上的，那么，你就可以在白沙中找到钻石。”

阿里·哈法德于是卖掉了农场，出发去寻找钻石了。他历经沧桑，身上带的钱全部花光了，衣服又脏又破。最后，他怀揣着庞大财富的诱惑，将自己投入迎面而来的巨浪中，永沉海底。

几十年后的一天，当阿里·哈法德的继承人牵着骆驼到花园里去饮水时，突然发现在溪底白沙中闪烁着一道奇异的光芒，他伸手下去，捞起了一块黑石头，石头上有一处闪亮的地方，发出彩虹般的美丽色彩。他把这块石头拿进屋里，放

在壁炉的架子上，继续去忙他的工作。

几天后，那位僧侣前来拜访阿里·哈法德的继承人，当看到架子上的石头所发出的光芒时，他立即奔上前去，惊奇地叫道："这是一颗钻石！阿里·哈法德已经回来了吗？"

"阿里·哈法德还没回来。那块石头是在我家的后花园里发现的。"

这位僧侣说："这确实是一颗钻石。"

他们一起奔向花园，用手捧起河底的白沙，发现了许多更漂亮、更有价值的钻石。

这就是印度戈尔康达钻石矿被发现的经过。戈尔康达钻石矿是人类历史上最大的钻石矿。

鲁塞·康维尔的演讲获得了成功，当我们聆听戈尔康达钻石矿的发现经过时，抛弃其偶然性和传奇色彩后，我们会被故事背后的深刻寓意所惊醒和震撼。

你是不是经常希望别人的花园是自己的，却很少去整治自家的花园？你想过手头的工作可能给自己带来机遇和财富吗？还是每天在羡慕别人的工作，甚至感叹成功者的机遇可遇而不可求？

很多职场人士意识不到，自己的平凡工作其实是一座宝贵的钻石矿，只要好好挖掘，全力以赴、尽职尽责地做好本职工作，就能找到属于自己的"钻石"，获得财富与职位。

许多人心态浮躁，不能踏实地做好本职工作。他们认为世界上有很多赚钱或成功的机会，于是他们焦急地等待，设想如何在将来提高自己，却不珍惜眼前的机会。他们在漠视工作的过程中，抛弃了本应属于自己的宝藏。

无论做什么工作，只要沉下心来，脚踏实地地去做，就能得到收获。年轻人在展望未来的时候，不要浮躁，务必要认识到自己正在拥有的一切。一个人把时间花在什么地方，就会在那里看到成绩，只要付出持之以恒的努力。哪怕是平凡的琐碎工作，也能为你带来价值与财富。

| 只有脚踏实地才能梦想成真 |

泰国有一个叫奈哈松的人，他一直梦想着有朝一日能成为百万富翁，但是，他没有为理想付出辛勤劳动，而是沉迷于炼金术中。他把全部的时间、金钱和精力都放在了研究炼金术上。没过多久，他就把家里的积蓄折腾完了，搞得家里揭不开锅。妻子跑回娘家哭诉，她父母决定帮女婿改掉这个恶习，于是找来奈哈松，对他说："我已经学会了炼金术，不过现在还缺少一些材料。"

"快告诉我，还缺些什么？"

"我们需要3公斤从香蕉叶下搜集起来的白色绒毛，不过这些绒毛一定要是你自己种的香蕉树上的才行，等你拿到后，我再告诉你炼金的方法。"

奈哈松信以为真，他回家后马上在自己荒废多年的田地里种上了香蕉树，为了尽快凑齐绒毛，他还开垦了很多荒地，也种上了香蕉树。当香蕉成熟之后，他小心翼翼地从香蕉上刮下了白色的绒毛，而他的妻子与儿女则抬着一筐筐香蕉到市场上去卖。就这样，奈哈松经过几年的辛勤劳动，终于凑够了3公斤的绒毛。这天，他兴冲冲地拿着绒毛去找岳父讨教炼金术，岳父让他打开院中的一间房门，他立刻看到满屋的黄金，还有他的妻儿。妻子告诉他，这满屋的黄金都是用他这几年里所种的香蕉换来的，他恍然大悟。从那以后，他脚踏实地，辛勤劳作，终于实现了致富的梦想。

看了这个故事之后，或许有人会觉得奈哈松之前的想法太不切实际了，这世上怎么会存在炼金术呢？可是，生活中却有许多人犯了与奈哈松一样的错误，在这个浮躁的社会，很多人都在寻找一夜暴富的秘诀，不愿意脚踏实地地去努力，这种想法和奈哈松有什么区别呢？他们不明白，一夜暴富凭借的是运气，可并不是每个人都会得到幸运女神的眷顾；而脚踏实地地付出努力，不管运气怎样，最后都能获得成功。这也是哈佛学者经常提醒我们要注意的问题。

霍华·休斯在美国有“飞机大王”的美称，他曾是美国十大财团之一的老板，同时也担任美国环球航空公司的董事长，并以务实而出名。有一次，霍华·休斯与另一位美国大富豪福斯先生一同前往飞机场，他们在车上谈论生意。福斯口若悬河地谈起一笔2300万美元的大生意，并说一定要把这事落实。休斯听了福斯的话，二话没说，赶紧把车在路旁停下，由于停车的速度较快，车上的人差点儿被甩了出来，然而休斯却好像没有注意到这一点，径直往路边的一家商店走去。福斯不知道出了什么事，只好在车里等着。一会儿，休斯回来了，福斯困惑地问他去哪儿了。

“打电话，”他说，“我把我在环球航空公司（他自己拥有的公司）的那张票退掉了。因为咱们为了谈生意，需要赶下一班飞机。”他说完后又接着说起福斯刚才提起的那单生意。

福斯笑着说：“我们的生意价值2300万，而您为了节省150美元的机票，把我自己放在这儿去退票了，而且刚才还差点翻车了。”

休斯却非常认真地答道：“这2300万美元的大生意能否达成还是个未知数，但节省150美元却是眼下能做的事。”

休斯的观点应验了中国的一句古话，即“一鸟在手胜过双鸟在林”，这并非形容此人吝啬，而是说注重效益，绝不乱花一分钱，正是在竞争中积小胜为大胜的道理，也是步步为营，通过节省成本增加利润空间，是务实的表现。

一个务实的人，会从小处着眼，大处着手，即使有着长远的目标，也不会放弃微小的利润。不要小看小的生意，有句话叫船小好掉头，小生意做起来容易得多，更容易将财富的雪球越滚越大。

所以，就从此时此地开始，抛弃那些虚无的念头，脚踏实地地用自己的努力和智慧去赚钱。钱不会凭空从天上掉下来，这个世界上根本就不会有天上掉馅饼的好事，任何一个真正成功者的发家史都是与汗水相伴的。因此，我们在看到他们巨额财富的同时，还应该看到他们的务实，他们对成功和财富的不懈追求，这一点才是最值得我们借鉴的。

成功需要不断超越“旧”自我

下面的情境，如果发生在你身上，你的感觉如何?

在某次运动会上，你取得了跳远第三名的好成绩。但是，你觉得不是很满意，你认为你还可以向第二名甚至第一名发起进攻，于是你坚持不懈地锻炼。结果，在下一次运动会上，你果真拿了第一名;

在某个工作奖励会上，你被升级为部门经理，不少同事都向你表示祝贺。然而，你心里却在想：凭我的能力坐到经理位置应该没问题。在以后的工作中，你更加兢兢业业了，过了几年，你兑现了自己的诺言，当上了经理。

你的心中是不是有种难以言语的感觉，就像登上顶峰时放眼山下风光的快感?

是的，你应该感到快乐，因为你超越了自己，你的人生又迈入了一个新的高度。而你的这一切成就的取得，也正印证了心理学中的“蜕皮效应”——不断否定“落后”的自我，才能赢得更大的成功。

我们的人生，一直处在不停的蜕变中。我们由婴儿，到青少年，到壮年，又到老年，经历着一次又一次的轮回。每一次的蜕变，都意味着生命进入了一个新的里程碑。

我们的事业能否取得成功，也往往取决于蜕变。我们每一个人，在初入职场的时候，只不过是一个毫无任何经验的新手，然后我们在不断的学习和探索中一步步向前迈进。当达到一定的高度时，有的人停下来了，而有的人仍在继续。通常情况下，往往后者比前者取得的成就要更大，因为他一直在不停地否定“旧”的自我，发展“新”的自我。

在这里，我们可以用一句简单的话来概括“蜕皮效应”——否定“旧”自我，才能创造“新”自我。

事实上，这也正是许多伟大的人能够取得成功的原因。

然而，这样的人毕竟只占少数，在我们生活的周围，敢于超越自己的人少，沮丧不安者居多。

为什么会这样呢？正如一位心理学家所说："你一定比你想象的还要好，但是许多人不这样认为。"难道不是吗？我们总是听到这样的话："我的出身没有别人好"、"我比别人运气差"、"她比我漂亮多了"……

关键就在这里，有些人的沮丧来自于"比较心"。我们总是没完没了地和别人比，明知"比"的心态不好，但我们仍要比一比。总之，我们把别人当做了自己的敌人。

其实，人生中最大的敌人不是别人，而是自己本身。我们往往忽略这个事实，是因为我们很难客观地认识自己，所以才把所有的责任都推卸到别人身上。常言道：一个人征服世界并不伟大，一个人能征服自己，才是世界上最伟大的人。以此类推，如果你认识了你自己，那么你也就能超越自己了。

例如，你的学习成绩在班上属于中上水平，但是你觉得你还能再往前一些，那么即使结果不是很理想，但也不会很糟糕。因为你已经认识到自己还有潜能可以发挥，而不是自暴自弃地自我安慰说：我的水平已经可以了，比我差的人还不少呢。

生命的价值，在于不断地超越自己。超越自己，就是不断地延伸，不断地跨越，认识自己，战胜自己。那么，怎样才能做到超越自己呢？

1. 把自己当做敌人，敢于挑战自己

超越自己，最好的办法就是先跟自己打仗，把自己当做敌人来对付。一些围棋和象棋的国家级高手，他们就常常把自己当做"敌人"来超越。他们会躲在房间里自己和自己下棋，不明就里的外行人还以为得了神经病呢。其实这就是"蜕皮效应"的一种，当棋下过自己了，难道还不能超过别人吗？

我们也应该向这些人学习。每个人都是一座山，世上最难攀越的山，其实是自己。能战胜自己这个敌人，最终才有希望超过别人。如果连自己都战胜不了自己，还怎么去跟别人较量呢？

2. 坚持不懈地追求

英国作家约翰·克莱斯，可以说是全世界数一数二的多产作家，一共出过

564部小说。如果以一年出10本来算，他写小说所花的时间将近五六十年。出了那么多书，如果你以为他就是百战百胜的作家，那么你错了，他曾经被退稿达753次。

试问你承受得住753次的沮丧吗？

爱迪生这个童年被老师认为愚钝的人，长大后可是个不折不扣的发明大王。据不完全统计，他一生中创造出了1093项发明。可是你知道他失败过多少次吗？3000多次。作为大师的他如是说：天才是一分的天分，加上九十九分的后天努力。

约翰·克莱斯和爱迪生的故事说明了什么？说明超越自我的过程，其实就是一个蜕皮的过程。蜕皮的过程免不了痛苦，但是只要跨过了这一步，就会雨过天晴。

想想我们小时候养过的蚕，从白色柔软的虫体，几经蜕皮才能一步步化为灰色的蛾。但是，蜕皮后的蚕子至少都是平常的几倍甚至几十倍，这是多么伟大的巨变哪！

人生没有爬不过的山，重要的是行动，是坚持，是不懈的追求。也许峰顶的目标看起来高不可攀，但每向前一步，距离目标就更近一步。当你在为挫折、困难而沮丧、徘徊的时候，千万不要放弃追求，只要你坚持不懈，勇敢地跨出去，每一步都是一个胜利的超越，都是对自己原始记录的刷新。

3. 忘记自己过往的成功

整天把成功挂在嘴边的人，很容易故步自封。为什么这么说呢？想想看，一个人如果总是天天炫耀自己的成功，那么他还有精力和时间去要求自己进步吗？他一定会沾沾自喜，自认为自己有多了不起，无视于那些比他更为厉害的人。而且，这类人往往会沉湎于过去，看不到未来，事业也就止步不前了。这类人有点悲哀，因为他连什么是“好汉不提当年勇”都不知道。

真正成就大事的人，是不屑于炫耀自己的成功的，他们只会把成功放在心底，告诫自己要向前看，要更努力。

因此，要想获得成功，就应该忘记过往的成功，天天进步。过去的也就过去了，不会再回来，依然清晰的是将来，只有想得远，看得远了，才会铸造更大的辉煌。

勇于跨越“栏杆”

一位名叫阿弗列德的外科医生，在解剖尸体时发现，病人的患病器官并非像人们所想象的那样糟糕。恰恰相反，在和疾病抗争的过程中，为抵御病变，它们常常代偿性地表现出比正常器官更强的机能。

后来，在给美术学院的学生治病时，阿弗列德又发现了一个奇怪的现象，这些学艺术的学生视力大都不如常人，有的人甚至是色盲。但缺陷并没有阻止他们的理想，反而促使他们走上了艺术之路。

这两个事例看似毫无关联，实则指的是同一现象。阿弗列德认为，美术学院的现象其实就是病理现象在现实生活中的体现。而且阿弗列德还把这一现象称为“跨栏定理”。

利用阿弗列德的“跨栏定理”，可以解释现实生活中的很多现象。例如，一个视觉不行的人，他的听觉、触觉、嗅觉却比他人更灵敏；失去双臂的残疾人，却有着超人的平衡能力和更灵巧的双脚。

再如，自然界中，鲨鱼因为没有鱼鳔，所以只能无止境地游动，而正是这种不停息的游动，反而使它成为了海上霸主。

如果要用一句话来概括跨栏定理，那么可以将之形象地描述为：设置在你面前的栏杆越高，你跳跃得也就越高。换句话说，就是当困难来临时，不要在前进与后退之间犹豫不决，勇敢地跨越，你就成功了；因为惧怕而退缩，你就失败了。

这句话很好理解，人人都有恐惧感，可恐惧过后的表现呢？设置在你面前难以逾越的栏杆，是让你灰心恐惧，还是使你感到兴奋？如果你畏惧了，就意味着你在栏杆面前止步了，那么你就离成功越来越远了；反之，如果你感到兴奋，就意味着你想跨过这个栏杆，那么你离成功就更近一步了。

在日常生活中，也许你也会有这样的经历：无论做什么事情，你越是积极努

力地去做，事情完成的速度越快、效果越好；越是视其为困难，越是觉得麻烦重重、问题一大堆。

另外，在生活的道路上，我们会发现有的人失败了，而另一部分人却成功了。这究竟是什么原因呢？道理其实很简单，除了个人际遇与自身才华的差异外，另一个重要的原因是：成功者具有较好的心理素质，能够战胜自己，跨过树立在面前的栏杆。

人生道路，到处布满了荆棘，有着各种各样的困难。有的人遇到一点儿困难就悲观失望，受到一点儿挫折就灰心丧气；而如果与别人相比，身体上有某种缺陷，则更是绝望不已，破罐子破摔，总认为自己比别人差了一截，不可能有什么成就了，只能坐以待毙。

其实，苦难并不是绝对的，对于弱者来说，它是万丈深渊，而对于强者，它则是向上的阶梯。这就好比疾病，它使弱者的脏器受损，最后夺去了弱者的生命，同样地，它也能让强者的抵抗力更顽强。

关键在于你如何去对待它，如果你选择当强者，去战胜它，并且不断升高人生的标杆，那么你势必会一次又一次取得前所未有的成功。

如何跨过树立在面前的栏杆，走出困境呢？可以从以下两点考虑：

1. 在思维上另开一扇窗

现代社会角逐激烈，竞争残酷，常常让人有种置身死境的感觉，似乎所有通往梦想和成功的门都关闭起来了。其实不然，有句话说得好：当所有的门都对一个人关闭起来的时候，其实上帝还为你留着一扇窗子。所以说，走出困境有时很简单，只需要在思维上另开一扇窗。

例如现在越来越被关注的“学校后十名现象”也可以证明。学生时代，考试成绩在班上或是年级最后十名的学生，常常让老师摇头、家长叹气，在人们的眼中，似乎已经无可救药了。但事实上，这种观点难免有点绝对。放眼我们生活的周围，工作表现出色，事业取得成功的人也不乏曾在学校里成绩最差的学生。

2. 把你的帽子扔进围墙里

这是一句俄罗斯古老的谚语，意思是说，当我们想翻过一堵很难攀越的围墙时，请先把自己的帽子扔过去。为什么要这样做呢？因为假如你把帽子扔进了围

墙里，也就意味着你已经把自己逼上了绝境。既然帽子都扔进去了，那么我们一定会想尽一切办法翻过墙去，因为我们已经别无选择。抱着这种破釜沉舟的勇气和志在必得的决心去做事，那么任何事情都能做成，没有什么可以难得住我们。

因此，当困难来临，不要在前进与后退之间犹豫不决，这时候，不妨把你的帽子扔进围墙里。当你真正这样做的时候，很多难题和困难便化为了无形。

要站在高处和长远地看待问题

何谓“隧道视野效应”？就是说如果一个人身处隧道，那么他看到的就只是前后非常狭窄的视野，唯有走出隧道，才能看到更宽阔的天地。

从隧道视野效应中，我们可以得到这样的启示：站得高才能看得远，瞄得准才能走得稳。为什么这样说呢？想想看，当你站在山顶时，是不是视野更为开阔，看到的风景也更多。相反，如果你站在山脚，你能看到的只不过是你周围的事物而已。

同理，在走路时，如果你的眼睛看得很仔细，那么你走起路来也会更稳一些；如果你走路总是倾向于仰着头，那么总有一天，你会被脚底下的石头绊倒。

喜欢研究历史问题的人，一定会有这样的疑问：历史上的农民起义为什么始终不能取得成功，总是轰轰烈烈一阵子就被镇压下去？其实，这个问题并不难理解。就拿李自成来说吧，他带领农民军浩浩荡荡杀进京城，逼得崇祯皇帝上吊自杀，从而推翻了明王朝的统治，建立起了新的政权——大顺政权。可是不到一个月，这个政权就被清兵给推翻了。

这顷刻间倒塌的原因何在？就在于他的视野不够开阔，在他取得初步胜利后，便失去了继续战斗的动力，转而过起了骄奢淫逸的生活。他以为自己从此就可以高枕无忧了，却忽略了关外虎视眈眈的清兵。事实上，这些清兵才是李自成最大的敌人。

还有我们周围的一些农民企业家。刚开始创业时，他们也曾生机勃勃，可有了点成就以后便停顿下来，再也找不到前进的路子；还有些人根本就不再找前进之路，以为大功告成了，便开始千方百计享受、挥霍，直至企业渐渐衰落，被淘汰出局。

造成这种状况的原因可能有很多，但目光短浅、视野不开阔是制约其发展的关键因素。小农思想在他们的脑子里已经根深蒂固，认为能够“三十亩地一头牛，老婆孩子热炕头”，吃饱喝足就心满意足，就是人生中最高的享受了。

想想看，在生活和事业的征途上，你是否也经常“走在隧道里”，“坐在井里”，像隧道里的人和井里的青蛙一样，看到的只是自己头顶上的一片天空？是否因为视野不够开阔而看不到机遇呢？

其实，成功并非遥不可及，只要我们视野开阔，方能看得高远。具体该怎么做，概括地说，主要有两点：

1. 放弃眼前利益，才能收获更大的利益

一个年轻人向一个百万富翁请教成功之道，富翁没有大谈阔论，而是拿出三块大小不一样的西瓜放在年轻人面前，说：“如果每块西瓜都象征着等量的利益，你选哪块？”

“当然是最大的那块！”年轻人毫不犹豫地回答。

富翁一笑：“那好，请吧！”富翁把最大的西瓜递给年轻人，而自己却吃起了最小的那块。

很快，富翁就吃完了，随后拿起桌上最后一块西瓜得意地在年轻人面前晃了晃，大口吃了起来。

年轻人只能干瞪眼，无计可施。

忽然，年轻人大叫起来，他明白了富翁的意思：富翁吃的第一块西瓜虽然没有年轻人的大，但两块加起来却比年轻人吃得多。

吃完西瓜，富翁对年轻人说：“要想得到最大的成功，就要有长远的眼光，要学会放弃，只有放弃眼前的利益，才能获得最长远的利益，这就是我的成功之道。”

富翁的成功之道就这么简单，放弃眼前的利益，收获长远的利益。如果他

也像年轻人一样，拿起大西瓜就啃，那他就不会站在年轻人的面前大谈成功之道了，说不定他也像年轻人一样一贫如洗呢。

美国第九任总统威廉·亨利·哈里森的故事也给了我们很好的借鉴。

哈里森小时候有一段时间曾被大家认为是一个傻瓜，为什么呢？邻居们做过一个实验，拿一个5分的硬币和一个10分的硬币，让他从两者之间选一个。他每次都选取那个5分的，大家以此为乐。

其实，哈里森一点都不傻，反而聪明得很。试想一下，如果他一开始就拿了10分的，还有人会再拿钱让他挑选吗？他是放弃了眼前的小利益来保留长远的利益。

暂时的放弃，只为了以后的获得。这个道理很简单，但是很多人仍然不明白。生活中就有这么一些人，凡事都要斤斤计较一番。给人送礼物，有的人经常不平衡：为什么我送了你500元的东西，你却只还回来300；公司加班，这些人也要嘀咕：为什么就要我加班，而你不加？

这些人的目光实在是太短浅，对方还回来的礼钱没有你送出去的多，或许是因为他现在手头紧，只能拿出这么一些。你对他的好，他是铭记于心的，等他日后生活宽裕了，定会找机会回报你，送你价值更为贵重的礼物。

还有加班也是如此，表面上看似你在吃亏，但实际上获利的依然是你。你主动留下来加班，你的老板是看在眼里的，虽然他当时不会说什么，但是他定会感动于你无私奉献的精神。没有哪一个老板不喜欢积极主动的员工，如果有一天有什么好事，老板第一个想到的一定是你。

2. 把你的眼光放在10年以后

很多朋友常常对自己的现状自鸣得意，说："目前所拥有的生活状态，我已经非常满足了。工作稳定顺利，父母身体健康，丈夫体贴，孩子孝顺。对于我来说，再也没有什么可担心的了。"

你赞成这种人的生活态度吗？如果你的回答是肯定的，那么不妨问问自己以下这些问题：

你父母现在的身体还算健康，但你能保证10年后还这样硬朗吗？

你的小孩才念幼儿园，所以没有积蓄也没问题，但要是哪一天金融危机来了，你该怎么办？

你觉得你现在的职位已经可以了，所以你不想再为自己充电，但10年后呢，不思进取的你有可能还在原地踏步，或者被有能力的人取代，甚至面临下岗的危险。

当然，这些问题也许有点夸张，但是世事难料，谁又能保证未来会怎样。

我们不是神仙，没有预测未来的通天本领，但我们可以把眼光放得长远一些。如果你把眼光放在10年后，你的未来肯定美好无比；如果你依然着眼于现在，那么你将一事无成。

第二次世界大战结束后，战胜国成立了一个处理世界事务的组织——联合国。

既然是一个世界性的组织，就必须有个固定的工作场所，也就是总部。当然了，既然是总部，所在地肯定要选在繁华的都市中。

这对于刚刚成立的联合国来说，实在是一个不小的困难，因为没有足够的资金，各国首脑为了此事，不停地商量来商量去，以求找到解决问题的办法。就在这时，听到这个消息的洛克菲勒家族宣布，愿意掏出870万美元在纽约买下一块地皮，并且无条件地捐赠给联合国。

人们不禁惊讶了，掏这么大的价钱买土地免费赠送给联合国，这不是傻子才会做的事吗？洛克菲勒家族的人简直是头脑发晕了。

可是这些人并不知道，洛克菲勒家族在买下这块土地的同时，也买下了与这块土地毗连的全部土地。等到联合国总部大楼建起来后，四周的地价绝对会飙升。那么，洛克菲勒家族赚到的不知道是多少个870万美元。

洛克菲勒家族为什么能够赚得盆满钵溢？就在于他们有前瞻性的眼光，而不是局限在现在所取得的成就上。比别人多走几步，将问题看得更远，接近成功的几率不就更大了吗？

事物是处于不断变化中的，谁也不愿意成为“刻舟求剑”中那个愚昧的楚江人。所以，把眼界放远些，不孤立静止地处理事物，这样我们就能更好地顺应未来，少走弯路。

成功必备三要素

在现实生活中，常常有很多人会感叹：成功怎么离我这么遥远啊！其实，对于每个人来说，成功并不是遥不可及的梦想，如果我们都具备了力气、才气和运气这3个要素，那么成功也就为你打开了大门。

什么是力气？很简单，就是做事要勤奋。

什么是才气？我们也不难拥有，即无止境地学习。

什么是运气？这离你并不遥远，就是我们经常所说的机遇。

1. 力气：勤奋

很多人常常自问：为什么成功总是不眷顾我？为什么失败总是接踵而至？

其实，这一切都源于一个最根本的原因：你不够勤奋！

人没有成功失败之分，却有懒惰与勤奋之分。你见过勤奋而不成功的吗？你见过懒惰而平步青云的吗？也许有，但绝对是纯属偶然，和中彩票的几率几乎无异！

某公司发出了一个招聘业务员的广告，到面试的那天，来了很多应聘者，挤得大厅水泄不通。人事主管来了以后，平静地告诉大家："面试地点在大楼的20层，但是电梯出现了故障，所以你们只能和我一起爬楼梯了。""啊……"大厅里发出了许多失望的声音。

不到10分钟的时间，有的人已经离开了大楼，而选择留下的人则和人事主管一起爬起了楼梯。每上一层，就有人中途停滞不前。到20楼的时候，所剩的人寥寥无几。这时候，人事主管开口了："恭喜你们，你们被录取了。"

其实，电梯并没有坏，这只不过是公司设的一道题罢了。为什么和主管一起爬到20楼的人就能被录取呢，作为面试题，会不会太简单了？其实一点也不简单，该公司设置这道题的目的就是为了考验应聘者勤奋与否。能一直坚持下来的

人，从某种程度上说，他就是一个勤奋的人，没有哪一个老板不喜欢勤奋的人。而一个懒惰到不愿爬楼梯的人，可想而知，在工作上，做事一定拖拖拉拉，找尽借口，影响工作效率，对公司而言，这可不是什么好事。

生活中，有些人做事，总是希望成功，可结果往往事与愿违。究其原因，这些人总把失败归咎于自己天资差上，认为自己天生就比别人差了一截。

这种人，很可能不会有什么建树。因为他们连失败的真正原因都不清楚，一旦失败，就找各种各样的理由来安慰自己。天资差，根本就不是理由。

一心想拥有某种东西，一心想要获得成功，却害怕或不愿付出劳动，这是懒人的表现，是懦夫的体现。看看周围，你见过成天躺在床上却有所作为的人吗？没有吧。这种人成天躺在床上，想东想西，美好的愿望一大堆，可是光有想法却不行动，试问能有出息吗？我们经常说“天上不会掉馅饼”就是这个道理，想要，就要行动，去争取。俗话说“一勤天下无难事”，任何成功都是勤奋的苦根上长出的甜果，一个人若要成功，就必须付出勤奋的代价。

在通往成功的路上，曲折和坎坷是无法摆脱的困惑，而不管多么聪明的人，要想从众多道路上取一条捷径，都少不了一个“勤”字。

2. 才气：学习

现实生活中，有的人天赋很高，却终生都处在平庸的职位上，没有出人头地的一天；有的人文化水平很低，找工作屡屡碰壁，即便找到了，也是一些粗重的体力活。

为什么会这样呢？主要是知识在发挥着作用。天赋高的人尽管资质很好，但是他们没能好好地去培养和发展，他们不求进步。在工作中，他们唯一看到的就是薪水和维持现状。因此，他们前途黯淡，毫无希望。而只能从事体力劳动的人是因为所受的教育不够，所以做起事情来感到极大的不便，就像没有受过培训的职工，不能胜任技术性工作一样。

俗话说“知识改变命运”，这句话不是空穴来风。也许，在你小的时候，你的父母也曾对你说过。如果你不这样认为，你还可以想想我们在生活中常常听到或者见到的例子。比如说那些来自偏远山区的人，他们的祖祖辈辈都是农民，大字不识一个，每天过着面朝黄土背朝天的日子，如此劳累，一年下来，所有的收

成还不够解决一家的温饱。

所以，这些人假如有了受教育的机会，就会拼命学习，获得更多的知识，以此争取走出大山，不再过父辈那样艰苦的生活。别人口中所说的“山窝窝里飞出了金凤凰”大致上说的就是这一类人。

然而，还有的人，上了十几年的学，自以为学了些东西，便沾沾自喜，心里禁不住想：相比那些没有文化基础的人，我的学识可比他们高多了，我可以高枕无忧，不用再学习了。

如果你也这样想，那么你终究会被这个社会所淘汰。俗话说得好“吾生有涯，而知无涯”，人生短短几十载，知识却在成倍地增长，要学习的东西实在是太多，那是你终其一生也学不完的。现在就停止学习，你将错过多少知识?

再说了，时代在不停地发展，社会也处于不断的改变之中，而人类也在进步，相对地，知识也在不断更新，如果你躺在原有知识的基础上睡大觉，停步不前，必会被不断学习的后来者超过。

3. 运气：抓住机遇

在现实生活中，我们身边时时都有很多的机会，有的人把握住机会成功了，而有的人却让机会从身边白白溜走，从而与成功失之交臂。例如，苹果落地，许多人都觉得很正常，只有牛顿重视，最后发现了万有引力定律；吊灯摆动也是正常现象，只有伽利略没有忽略，最后发现了摆的运动规律；水烧开后壶盖会跳动再正常不过了，然而只有瓦特没有放过这个细节，由此发明了蒸汽机。

有这样一个故事：

一个年轻人，壮志凌云，想拥有财富和权力，但他总是怨天尤人。他说：“上帝，你真不公平，那个著名的苹果为什么不掉到我的头上，让牛顿发现了万有引力？那颗价值连城的海洋之星为什么不遗失在我家门口？”上帝听到后，遗憾地说：“孩子，我已经给你机会了，我给你掉下一个苹果，结果你把它吃了。我又把钻石放在你的脚前，结果你被绊倒，起来后你愤怒地将它一脚踢进了阴沟。”

其实，我们常常是这样，机遇来临，却不懂得把握与珍惜。结果它与我们相遇了却又擦肩而过，等到心平静了以后才发现，机遇已经成为了过往云烟。

有的人经常说：“曾经有一个非常好的机会，可惜我没有懂得珍惜。”世界上最可悲的话莫过于这句。要知道，这个世界上没有后悔药，时间也不会倒转。

还有的人总是抱着“机会太多，这次没有还有下次”的想法，可遗憾的是，他们忘记了时间的残酷与无情。于是，他们的人生注定在长叹唏嘘中度过。

也有的人总是以“兵来将挡，水来土掩”的态度处理事情，一旦机遇来了，他也只能措手不及，无法应对。

机遇无处不在，但又是稍纵即逝的。因此，当机会来的时候，我们要及时抓住它，不要让它溜走，所谓“机不可失，时不再来”、“过了这个村，就没了那个店”。如果没有好好把握，与它失之交臂，到时候后悔都来不及，只能徒增遗憾。

但机会来的时候，并不会同你打招呼，那么，怎样才能抓住机遇呢？抓住机遇，并无固定的模式和准则所循，但过人的洞察力无疑是非常重要的。

希尔顿饭店是全球最大规模的饭店之一，它创立于1919年，在不到100年的时间里，它从一家扩展到100多家，遍布世界五大洲的所有城市。而希尔顿有如此之大的规模与创始人康拉德·希尔顿敏锐的洞察力是分不开的。

1919年，年仅32岁的康拉德·希尔顿从新墨西哥来到德克萨斯州，准备在这个地方大展拳脚，干一番事业。当时，石油是德克萨斯州最吃香的行业，康拉德·希尔顿也把投资的眼光放在了石油上，但他的创业资金只有37000美元，光采油都不够，更别提别的了。

带着失望与疲惫的心情，康拉德·希尔顿走进了一家旅店，让他感到奇怪的是，明明旅店的生意很兴隆，老板却不愿意经营。他与老板交谈了几句，喝了一杯酒，在这短短的时间内，康拉德·希尔顿花了10万美元，从老板手中拿到了旅店的经营权，开始了自己的创业之路。

一次偶然的机会，一个大胆的决定，改变了康拉德·希尔顿的一生。

为什么康拉德·希尔顿能够取得成功？这取决于他具有敏锐的洞察力，老板不愿意经营是出于别的原因，并非旅店生意不好。相反，旅店生意兴隆，有经营下去的必要，这么好的机会为什么要错过呢？

敏锐的洞察力是捕捉机遇的重要条件，因此，如果具备了这一点，你离成功也就不远了。要提高洞察力，可以从以下几点入手：带着问题去观察周围的人和

事；看事物的时候，不要只顾看，要边看边想；观察要从不同的角度和方式进行，这样才能发现更多的问题；平时注意养成细致、深入、准确观察事物的习惯。

要学会以柔克刚

日常生活中，我们常常会见到一些与逻辑相悖的事例。比如说跑步比赛，按我们通常的思维，一定是跑得快的选手赢，但事实上不总是这样，跑得慢的也有领先的时候。还有打架，我们一贯认为强者定胜于弱者，但也有弱者打败强者的现象。

为什么会这样呢？原因就在于跑得慢者和弱者都运用了“以柔克刚”法。在敌强我弱的情况下，如果采用以硬碰硬，以刚对刚的战略，势必两败俱伤，头破血流。相反，如果以软对硬，硬来软让，便会让硬者失去防备心理，这时候顺势出击，必定胜利。

想想看，在历代统治者中，为何各位贤主都不采用杀戮之道呢？这是因为他们懂得“柔”的重要性，比刚要强百倍。

同样，为何古代的大国在开战之前，总是先以言语来说服对方呢？这是因为单凭武力不能让对方心服口服，而以柔术却可使对方完全顺从你。

你听过风和太阳比赛谁的力量大的故事吗？

太阳和风看见一个老农，就打赌谁的力量大，胜利的标志就是谁能把老农的衣服脱下来。

风使尽全身的力气，希望能把老农的衣服吹下来，可是它越使劲，老农把衣服裹得越紧。风最后灰溜溜地败下阵来。轮到太阳上场了，它用自己温暖的光辉，轻轻地抚摸老农的身体，而且愈来愈亲切。老农满身是汗，主动把衣服脱了下来。

最后，太阳获得了胜利。

还有另外一个故事。

口腔中的牙齿与舌头曾有过一番较量，起初，在强大的攻势下，舌头被咬得遍体鳞伤。但随着岁月的流逝，牙齿却掉光了，留下的是舌头。

从这两则故事中我们可以看出，柔未必就是劣势，而是一股蕴含忍让、包容、化解，充满十足后劲的力量。

一根草绳如果是干的，你就可以用刀很快地砍断它，而如果它是柔软潮湿的，情况就不一样了。这就是“以柔克刚”的妙喻。

在实际生活中，以柔克刚的运用也比较广泛，而且效果非常突出。

在生产活动中，人们对非常坚硬的东西往往不是用坚硬的东西来制服的。比如矿石、钢铁等十分坚硬，人们却用火将其烧化变形，再加工、铸造；

在战争中，弱军总是避开强军的锐气，不与强军硬拼硬打，而是左右周旋，削其斗志，集中兵力，各个击破；

乒乓球比赛中的削球手，也是用“柔”的方法来对付强硬的进攻型选手的，他们将强有力的直板球、弧圈球、高抛球、特快球等一个一个地削过去，直到战胜对方为止。

与此相对，以硬碰硬的情况也不少。大家熟悉的“鹬蚌相争，渔翁得利”的故事就是典型的例子。还有治水问题，面对滔滔不绝、波涛汹涌的洪水，大禹的父亲采取堵的方式，与之硬碰硬，最终导致失败。还有夫妻吵架，明明丈夫正在气头上，做妻子的却不懂得闭嘴，硬要往火上浇油，吵架也就在所难免了。

俗话说：“牵牛要牵牛鼻子，打蛇要打七寸处。”做人应以己之长，克敌之短，对待刚烈的人如果以硬碰硬，势必会使双方都失去理智，头脑发热，做事不计后果，最终，各有损失，事情也必然会搞砸。

倘若以柔和之姿去面对刚烈火暴之人，则会是另一番局面，恰似细雨之于烈火，烈火熊熊，细雨滴滴，虽说不能当即将火扑灭，却能有效地控制住火势，并一点点地将火灭去。但若暴雨一阵，火灭去，又添洪水泛滥之灾，一波未平一波又起，得不偿失。

总而言之，以柔克刚术是行之有效的，而且在我们的生活、工作和学习中都需要它。

教育需要以柔克刚。当今的孩子，尤其是处于青春期的孩子，性情刚烈，思想固执，态度生硬，十分顽固，不轻易接受别人的批评意见。对待这种类型的孩子，如果以硬碰硬，以刚对刚，严厉地批评、惩罚他们，只会激起他们的逆反心理。如果心平气和地与之交流，循循善诱地开导，必能浇灭他们心中肆意滋长的焰火。

作为家长也是如此。有的家长恨铁不成钢，当孩子不听话时，往往以打孩子来教育孩子。这种方法有用吗？一点用处都没有，孩子当时由于疼痛，会屈服在你的棍子之下，其实他们只是表面服从，心里还和你较着劲呢。所以，与其打孩子，还不如坐下来和孩子进行交流，听听他内心真实的想法，并适当地提出意见。以理服人总比棍棒教育好多了。

处理人际关系需要以柔克刚。俗话说："百人百心，百人百性。"有的人性格内向，有的人性格外向，有的人性格柔和，有的人则性格刚烈，各有特点，又各有利弊。然而纵观历史，我们不难发现，往往刚烈之人容易被柔和之人征服利用。

平时我们所说的处世，实质就是"处人"，即与生活中的人相处，通常情况下，性格好的人更吃得开，行得通。因为他们的所作所为，看似退却、无能，实则在无形之中降低了对方的防备心理，从而化干戈为玉帛。

有些自作聪明者，往往盲目自信，一味以刚克刚。其实，真正聪明的人懂得避免以硬碰硬，而是以柔克刚。这样做，人际关系会更加和谐，也使得自己在交往中游刃有余，得到更多的帮助。

后退是为了更好地前进

被誉为"南极绅士"的企鹅常年大部分时间都在水中生活，只有在生殖时才上岸。企鹅上岸的动作不仅与众不同，而且非常有意思，它们先是猛地低头从

海面扎入水中，而后拼力沉潜，一直潜到适当的深度，最后才摆动双足，迅猛向上，犹如离弦之箭蹿出水面，腾空而起，落于陆地之上。

企鹅上岸的过程至少可以给我们一点启示，即智慧地退是为了更好地进。企鹅身躯笨重，又没有可以用来攀爬的前臂，只好先退回水中，借助海水的压力和浮力帮助其上岸。

无独有偶，有一种叫毛竹的植物，在生命的头五年里是一点也不会生长的。然而五年期一过，便是一天一个样，直到长得异乎高大。这是为什么呢？因为毛竹在头五年里不断壮大自己的根系，直至长达几十米，为吸取更多营养准备好了充分条件，才得以创造奇迹。

其实，我们人类的行为和动植物的本能有很多相似之处。例如：

在驾车或乘车的时候，细心的人们会发现这样一个现象：当装载重物的汽车爬坡累得冒黑烟时，司机总是减挡，而不是加挡。为什么？那是因为退能够更好地进。

人们一般都有这样的常识，要用拳头击倒对方，如果先把胳膊缩回后再伸直了撞击出去，一定会重重击倒对方。

还有，男孩子在追求心仪的女生时，一般都会采用鲜花、巧克力等“糖衣炮弹”式的疲劳轰炸，恨不得一天24小时都跟在女生的身边。而当一段时间过后，假如这个女孩还没有答应他的追求，他就会玩失踪，很久都不出现在女孩的视线中。这又是什么原因？其实，这是男孩子在追求女孩子时经常使用的伎俩，一味地追求，成天围绕在女孩身边，可能达不到良好的效果。这时候如果消失一段时间，势必会让女孩心慌，并心想：他是不是不喜欢我了。在女孩迟疑不安的时候，男孩适时地出现，一定会达到自己的目的。

人生在世，人人都渴望取得成功。读书的人，希望每日进步；经商的人，希望日进斗金；从政的人，希望能够升迁；有的人一遇到利益，总想得寸进尺。不断地前进，是我们每个人都追求的目标，但是太急于求成，反而不好。因为在我们前进的道路上，有的时候前面可能是险坑，跌下去会粉身碎骨；有的时候前面会是一道墙，撞上去会鼻青脸肿。这就好比装载重物的汽车爬坡，如果驾驶汽车的人采取只进挡不退挡的方式，发动机就会熄火，汽车失去前进动力，就会有连

人带车一起滑下坡底的危险。

相反，如果我们能学着以退为进，转个弯，绕个路，世界还是一样宽广。这正如古人所云：“退一步海阔天空。”

何为以退为进？就是用貌似与本意相悖的言行，即退下的方法，取得优势，而最终获得更大进展的方法。一般说来，以退为进，比只进不退好。因为通过退可以积蓄更大的进的优势，比平平而进取得的效果更大。

举个例子，当你正置身于游泳池内，你努力地往高处的跳水板爬，可是当你爬到半中央时，前面一名也想跳水的人挡住了你的去路。更不幸的是，那人爬到一半便已失去勇气，双眼紧闭，死命地抓住栏杆，既不会掉下来，也不再向上爬，而你就是无法超越他。这种情况下，即使站在跳水板上的朋友拼命为你呐喊加油，结果还是无济于事。

该怎么办呢？如果你想到达跳水板顶端，你必须爬下那座被堵塞了的阶梯，横越到另一侧没有障碍的阶梯，然后再顺利地爬上顶端。退下来，尝试别的途径，不是就成功了吗？

我们再来看看一例运用以退为进法而达成目标的案例。

故事发生在比利时某画廊，一位美国画商看中了印度人带来的3幅画，标价为每幅250美元。画商不愿出此价钱，于是唇枪舌剑，谁也不肯松口，谈判进入了僵局。印度人恼火了，怒气冲冲地当着美国人的面把其中一幅画烧了。

美国人看到这么好的画烧了，当然感到十分可惜。他问印度人剩下的两幅画愿卖多少钱，回答还是先前的那个价。美国画商见对方毫不松口，又拒绝了这个价格。印度人把心一横，又烧掉了其中一幅画。见此情景，美国画商只好乞求对方千万别再烧这最后一幅画。当他再次询问价钱时，卖者说道：“最后一幅画能与3幅画是一样的价钱吗？”

结果，这位印度人手中的最后一幅画竟以600美元的价格拍板成交。

当时，其他画的价格都在100～150美元，而印度人这幅画却能卖得如此之高，原因何在？印度人烧掉两幅画以吸引美国画商，便是采用了以退为进的策略，因为他“有恃无恐”，他知道自己出售的3幅画都是出自名家之手。烧掉了两幅，剩下了最后一幅，正是“物以稀为贵”。这位印度人还了解到，这个美国

画商有收藏古董名画的爱好，因此，一旦他看上了这幅画，是不肯轻易放弃的，即使出高价也在所不惜。聪明的印度人施展这招果然很灵，一笔成功的生意唾手可得了。

以退为进确实是一种很大的智慧，在生活当中我们要学会灵活并适时运用它。尤其是在遇到困难和挫折的时候，一定不要急于求成，而是要沉着应对，多换几个角度想问题和找办法，那么你就会绝处逢生，有“柳暗花明又一村”这样的新发现。


第五章
爱情心理学

巧妙地表达你的爱意

如何向你的心上人表达爱意，这是恋爱时期的青年男女都会碰到的大难题。向对方表白吧，又怕是自作多情，遭到拒绝，所以只好保持缄默，心中暗自着急。

向心上人表达爱意的方式是多种多样的，以下几种方法可供参考。

1. 直接说

这种方法表达爱情十分简明、直率，不虚伪造作，大胆而毫无保留地向对方表达自己的爱慕之情，宛如瀑布一泻千里。一般而言，性格开朗、表达思想感情喜欢开门见山的人适合采用这种方法。由于交往比较深，双方有一定的感情基础，尤其是对于两人已经暗地互相倾慕，只是需要捅破那层纸的双方来说，这种方法更为有效。

2. 委婉地说

如果你的心上人的领悟能力与文化素质比较高，就可以委婉地把你的情感包含在彼此的谈话或信件中，使对方悟出你的意思，这样会使对方倍觉爱情的神秘与甜蜜，也能在一定程度上体现你的水平。

3. 巧妙地说

这种办法是巧妙地将情感蕴含在并不直露的言语中，借用某一事物或人物等形式，把自己的真情巧妙地传递给对方，让对方在你传递的爱的信息中体验爱情的甜蜜。

4. 开玩笑地说

将你的真情寓于俏皮逗趣的说笑中，让对方不知不觉地体会你的心思，这种在玩笑中完成传递爱意的方法，既不会使你显得羞怯，又不会出现难堪的局面。

5. 一步到位地说

彼此心有灵犀，却又飘浮不定、犹豫不决，这时可以将寓意深刻的小礼物送

给对方，对方就会仔细琢磨，最后一定会从礼物上“听”到你想要说的话。

不管你采取何种方式说，都是为了向心上人表达爱情。向心上人表白是一种最甜蜜、最伤神也是最微妙的情感，所以在表达爱情的过程中，一定要把握好性别角色和情感，只要你大胆主动、锲而不舍，爱情之神就不会将你拒之门外。

只要你善于细心观察、随机应变，及时捕捉爱的火花，总会找到恰如其分的时机和方法。

日久容易生情的原理

有关爱情的产生，如果仔细观察，你应该会发现这样一种现象，那就是很多恋人或者毗邻而居，或者有多年的同窗之情，或者他们任职于同一家公司。为什么常常见面的男女更易于产生爱情？也就是说，人们为什么会日久生情？对于这一现象的解释，一种观点是，相较其他不怎么接近的人，你更易于能够享受到周围的人提供的各种回报。比如说，你与一个相距较远的人交往，你需要花费更高的成本、支付更多的努力——如长途电话费和为了相见而在路上花费的时间。相应地，你所获得的回报却很少——对于一个近在咫尺的人，当你需要被人安慰的时候，你可以尽情地面对面向他倾诉，甚至趴在他的肩膀上哭泣，这时，你的情绪会得到较高程度的抚慰，然而，一个相距很远的人，他所能提供的安慰也只能以短信和电话的形式表达——这种安慰的效果远不如面对面的倾诉和直接的身体接触。

针对接近导致喜欢的现象，心理学家提出了“屡见效应”，即与某人的重复接触不仅不会引发不快，反而会增加我们对他的喜欢。

关于“屡见效应”，研究者提供了这样一个例子，在一个学期里，他们让一些大学女生在某些课上出现15次、10次或者5次，这些学生每次只是坐在那里，从来不和任何人交谈。在学期快要结束的时候，研究者把这些女学生的照片拿给

了上这门课的学生，询问他们对于女学生的好感度。结果发现，对于上课的学生而言，那些经常出现的女生对他们有更大的吸引力，他们也更喜欢这些经常露面的女生，而不是那些从来不露面的女子。

不过，虽然熟识能够带来感情的升温，但是这种逻辑并不是放之四海而皆准，一般来说，它不适用于那些面目可憎、难以相处的人，即使与这些人频繁接触，也不会使这些人获得他人的好感。

当恋人们感情出现问题后，他们常会作出分开一段时间的决定，但是事实上，这并不是什么高明的解决方法，因为他们很有可能看到这样的结果：距离有了，爱却没了。

追求恋人的情感心理

从爱情心理学的角度来看，女孩子大多数情况下都不会特别主动地追求自己爱慕的异性，除非自己实在是非常喜欢对方抑或是女孩子本身具备非常勇敢的个性。所以，作为男士，假如你有自己中意的女孩子，同时认定她对你也有同样的好感，那就赶快主动出击，不要彼此猜来猜去，让自己与对方一起饱受爱的折磨。

可是在现实生活当中，我们在追求一个人时，特别是在男孩追求女孩的过程中，经常会碰到“弹弓”的经历，其实这大多是由于不得要领造成的，只要多用点爱情心理学的知识，相信胜算还是很大的。

无论是哪个女孩，在面临别人的追求时，心情都会变得极其复杂。她也许内心会很高兴，却又充满惶恐，摸不准那个突然闯进自己平静生活的男孩是否真的爱自己，有一种想拒绝却又欢迎的矛盾心理，这绝不是她假装出来的，也不要认为这是她对你的考验，事实上她也在不停地作心理斗争，因为她害怕受到你的伤害。

因此，男生不要担心主动追求会让女孩反感自己，要是自己不主动，女孩也不主动的话，美好的爱情就将无从谈起。即使你初次表白会遭到对方的拒绝，这

也是正常现象。这时不能气馁，没有人会知道女孩子的心里是怎么想的。

假如你一次受挫就选择立刻逃离，从此与她形同陌路，独自把自己封闭起来，一个人伤心地抚摸伤口，殊不知此时此刻那个你喜欢的女孩也许正在离你不远的地方遗憾后悔呢。但她永远也不会请求你再回来继续追求她的，她会认为你的感情并不真，要不然哪会这么快就放弃了？正是因为你们彼此的自尊心，让一段美好的感情夭折于萌芽状态。

女孩大多是属于感性的，比较倾心于对文字的表达，你若可以用QQ或短信的形式和她进行交流，其效果远比当面谈要好得多。文字的交流，特别是短信的交流，更能代表你们彼此的真情。但短信也不能一天到晚铺天盖地地发个不停，这样很容易导致对方的反感和厌烦。短信内容不但要长而且还要连贯，不能总是简单几句完事，这样会令对方无法感觉到你的真心。等频繁联系一段时间以后，稍稍暂停几天再给她短信，这会更令她感到惊喜，也让她感到，你俨然已经成为她生活中的一部分了。

不要认为只有与对方喝茶、看电影才是最好的约会方式，吃饭也是彼此之间情感交流的较好形式。由于每人每天都要吃饭，不会出现喜不喜欢的问题。但看电影、喝茶就不一样了，有的人也许喜欢，有的人却不喜欢。并且，吃饭兼具电影与喝茶的两大主要功能，既能面对面地与对方交流，也能感受到彼此除语言外心灵层面上的默契沟通。

在与女孩子交流时，你要学着做一个好的听众。要记住在约会的时候，千万不要只顾着自己侃侃而谈，最好也问问女孩，听听她的诉说。如果是面对面的交谈，要尽可能给予对方眼神上的交流。譬如当女孩子在畅谈自己得意的事情时，你最好用惊奇的眼神看着她，让她觉得她所说的根本就是你不敢想象的事情，当她此时获得你的眼神信息后，内心就会得到满足，同时对你的印象也会好起来。

当爱情逝去时请放手

有这样一个结婚多年的女人，目前的家庭生活对她而言是苦远多于甜，但是这位女性却迟迟走不出这段婚姻。她说：“我无法忘记他曾经带给我的那些爱情历程中的浪漫。”

还有一个女人，他的男朋友在感情上频繁出轨，而女人宁愿忍受痛苦的煎熬，也始终不愿意分手。她说：“这么多年一直和他在一起，就这么分手，我实在很不甘心！”

当爱情逝去的时候，放弃和放手不失为最佳的选择。因为你无法忘却两个人曾经拥有过的美好时光，无法相信残酷的现实，而让更多的痛苦落在自己的肩上、心上。这究竟是否惩罚了对方或许还是一个未知数，但是自己绝对是受伤最重的那一个，因为你关上了这扇快乐和幸福之门。

放手虽然不是一件容易的事，但是它却是唯一的良药。否则，我们就会陷入痛苦、气愤和沮丧的情绪低谷。

从艺术角度来讲，放弃和放手并不只适用于爱情消逝的时候。实际上，当爱情犹存的时候，就深谙放手的道理，往往是治本的好办法。

我们从小到大，都在寻找着一方面与他人联结、另一方面与自己联结的双向路线。也就是说，不管我们与他人的关系多么亲密，我们也需要拥有独有的空间。当然，亲子关系、家人关系、朋友关系、爱情关系也不例外。如果没有这样的空间，我们会觉得窒息，好像一切被束缚住了，并且为此痛苦不堪。

所以说，当爱情尚存的时候，给爱一个宽敞的空间将是一件非常重要的事情。事实上，仔细、深入地思考一下，如果我们仅仅要求双方天天黏在一起，往往是因为惧怕，因为缺少安全感，因为妒忌，因为要把自己生命的责任和重量交予对方，并不是因为有爱。

适时放手，给爱一些空间，就像纪伯伦在《先知》中所说的："在你们的密切结合之中保留些空间吧，好让天堂的风在你们之间舞蹈。彼此相爱，却不要使爱成为枷锁，让它就像在你们俩灵魂之间自由流动的海水。"

众所周知，"全身进退"大概是指人无论在何种情况下，都能在付出的时候全心全意地投入其中，在离开的时候无牵无挂地抽身而去。古人云"吾不能学太上之忘情"，在我们的实际生活中，不知道有几个人能做到"全身进退"。

在现实生活中，我们往往在付出的时候做得不够彻底，总是有这样或那样的担忧，顾忌其他人的看法，不相信自己的眼光，担心种种矛盾的发生，甚至在意每一个无关紧要的细节完美度。时间一分一秒地过去了，百分之百的热情似乎总没有像内心期待的那样出现过，它们都被消耗在了林林总总的顾虑里。因此到了最后，我们只能矜持地保持微笑，吝惜地计算，从而"节制"心中的那份感情。

我们往往在离开的时候，不是潇洒地调头而走，而是一顾三叹，余情未了，在决意离开的第一秒钟里就开始悔恨。而当真正地离开之后，我们却在任何地方或任何时刻没有理由地想起那个人、那件事，而后觉得自己像被杀伤性武器击中一样，痛得泪如泉涌，心碎不已。

有的人说，爱的反义词其实不是恨，而是淡漠。当你爱上一个人的时候，往往会感情激昂。他关心你，你便想以更多倍的爱去关心对方；他拥抱你，你便想以更有力的拥抱去回应对方。如果他犯了错误，有了失误，此时就算你咬牙切齿，用尽全力去痛击对方，无论如何你都做不到不理会他。

除非有一天爱到殚精竭虑，爱到心灰意冷，爱到万念俱灰，心中再也摩擦不出灿烂的火花，甚至不及那些燃烧过后的草木灰的温度。两个人的感情到了这种地步，想不淡漠都很难。从此你们将形同陌路，他对你的一切也不再有任何的关心。没有了余恨，没有了深情，更没有了心思和气力再做哪怕多一点的纠缠，剩下的仅是无所谓。有一天，当你发现已不在乎过去发生的一切，它们都变得无关痛痒的时候，爱肯定也就完全消失了。

因此，你要明白，痛恨，是因为有爱；而淡漠，是因为不愿再想起。

其实，"全身进退"意味着在爱的时候，你要付出百分之百的感情，争执也好，吵闹也罢，千万别不理睬。因为不理不睬就意味着淡漠，意味着你的心里已

经没有对方的位置。不要假装淡漠，因为这种时候你一定很心痛，更说明你依然爱着他（她）。

“全身进退”也意味着在不爱的时候，你一定要果断地放下，千万不要回头，或是在夜深人静时还想着发条短信安慰对方。要知道，任何一点不干脆的情结都会让对方如同一个溺水的人拼命拉住你的衣襟，以为能牵住最后的希望。这样会使你无法彻底地离去，同时也会把曾经美好的回忆拖累成厌倦。

| 宽容与尊重让爱长久 |

在生活中，无论是对家人还是对朋友，宽容一点会使我们生活得更快乐。

安徒生的经典之作《老头子总是不会错的》讲了下面这样一个故事。

在一个乡村里，住着一对生活清贫的老夫妇。一天，他们想将家里仅有的一匹马牵到集市上去换回点更有用的东西。于是，老头子牵着马来到了集市上。他先用马与人交换，换回一头母牛，又用母牛与人交换，换回一只羊，再用羊与人交换，换得一只肥鹅，又将鹅换成了母鸡，最后用母鸡换回来了一袋烂苹果。

老头子在每次交换的过程中，都想给自己的老伴一个惊喜。

老头子扛着换回来的一大袋子烂苹果往家走。当他走进一家小酒店歇息时，碰到了两个英国人。交谈中，他说出自己赶集的经过。两个英国人听完后笑得前俯后仰，说他回到家后肯定要挨老婆一顿揍。老头子坚持说不会的，英国人就用一袋金币做赌资，与他打赌。于是，三人同行来到了老头子的家里。

老太婆看到老头子回来了，十分高兴。她兴奋地听着老头子述说赶集的经过。每当她听到老头子说到用一种东西换回另外一种东西时，她都对老头子充满了敬佩。她嘴里还不时地说着：“哇，我们有牛奶吃了！”“哈，我们有的是给羊吃的草，我们可以有羊奶、羊奶酪、羊毛袜子，还可以有羊毛睡衣呢！”“这真是一个美丽的想法，我们能吃到鹅肉了。”“鸡能生蛋，蛋能孵鸡，这样我们

就会有一大群的鸡了。”

最后，当她听说老头子只换回一袋烂苹果时，她还是不愠不火：“我去老师的太太那里，她说连一个烂苹果都不能借给我，但是现在我能够借给她10个。”语毕，她还在老头子的嘴上响亮地吻了一下。

结果，英国人只能眼睁睁地输掉了一袋金币。

刚看到这个故事时，你可能会觉得它充满了讽刺的意味，然而仔细品味，我们就可以发现这是在告诉我们和爱人相处的艺术——宽容与尊重。

人生在世，不要为失去一匹马而惋惜，也不要为收到一袋烂苹果而烦恼。既然有烂苹果能够做出一些果酱、果馅，生活一样能妙趣横生、多姿多彩。正是由于老太婆的宽容与大度，他们才赢得了意外的收获。

我们所爱的人不可能永远不犯错误，然而只要你多一份包容，就能让一切都变得完美了。就算对方真的做错了什么事，只要他的心是真诚的，我们就应当看到他的良苦用心，不要过于看重结果，这样家庭才能和睦。

有一位老妇人与丈夫结婚50年了，却依然很恩爱。在他们结婚50周年纪念日的庆典上，来宾让她说出保持婚姻幸福的秘诀。她说：“自从跟他结婚的那一天起，我就打算列出丈夫的3个缺点，为了婚姻的幸福，我告诉自己，当他因为这3个缺点而犯错时，我都会原谅他。”

大家好奇地问：“那这3个缺点到底是什么呢？”老妇人笑着说：“其实说实话，50年了，我始终未能将这3个缺点具体地列出来。每次当他做错了事让我非常生气的时候，我就立即提醒自己，算他命好，他犯的是我能够原谅的那3个错误中的一个。”所有的来宾无不为之鼓掌。这位老妇人手里握着一把打开幸福婚姻的钥匙，那就是宽容。

婚姻好比是掀开红盖头的杆，将爱人在恋爱时有意无意隐藏起来的缺点大白于天下，很多夫妻都还来不及品尝爱情的甜美，就立刻陷入彼此难容的尴尬境地之中了。当面对对方婚前婚后的巨大差别时，每个人的选择都不一样，有的人不堪忍受，开始终日吵架；有的人选择怨天尤人，甚至对婚姻产生厌倦；有的人则先行调整、以求适应……这个问题是每一对夫妻都会碰到的，而处理这个问题的最好方式就是宽容。夫妻之间，宽容是最可贵的，也是最难求的。宽容是善待对

方的最好方式，充分理解对方所做的事情，不苛求、不责骂，这样，必定会给对方以爱的源泉，婚姻也会如童话般美妙。

婚姻，仅仅只有两个人而已，若是两个人都抱着苛刻的心态去对待对方，那么这段婚姻必将会让两个人都感到痛苦；而如果我们能用宽容的心态对待彼此，两个人感受到的将是幸福。

当然，宽容并不意味着要一味地委曲求全、忍气吞声，否则就会沦为软弱。宽容的前提是情深义重，若是有一方背信弃义，宽容就变得毫无意义了。宽容针对的只是两颗敞开的真诚的心，懂得适度宽容的夫妻才能够获得长久的幸福。

爱情态度和爱情观类型理论

社会心理学家鲁宾（Zick Rubin）对爱做出了如下定义：爱情是一个人对另外一个人的某种特殊的想法与态度，它是各种人际关系中最深层次的情感维系，不仅包含审美、激情等心理因素，而且还包括生理激情与共同生活的愿望等复杂的因素。

鲁宾假设爱情是可以被测量的独立概念，可将其视为一个人对特定他人的多面性态度，在爱情研究领域，鲁宾是第一个通过客观的心理测量表来测量爱的研究者。对于浪漫关系的界定，鲁宾将其描述为“爱”和“喜欢”，人们常说的柏拉图式的爱情充其量只是一种“喜欢”。鲁宾认为“爱”包括以下三个特征：接纳、依赖（affiliative and dependent need）；提供帮助（predisposition to help）；排他、吸收（Exclusiveness and absorption）。“喜欢”的特征则为：赞许的评价（Favorable evaluation）；尊敬（Respect）；相似的感觉（Perception of similarity）。

为了客观地研究爱情，鲁宾查阅了大量的文献资料，如文艺著作、普通常识及人际吸引等，从中寻找拟定叙述感情的题目，最终建立了爱情量表（love scale）和喜欢量表（liking scale），通过两相比较，鲁宾发现爱情与喜欢有本质

的差别，在其所建立的爱情量表中，爱情包含如下三种成分：

（1）亲和和依赖需求。

（2）欲帮助对方的倾向。

（3）排他性与独占性。

对于身处爱情关系的恋爱者而言，最痛苦的事情莫过于对方的移情别恋了，产生这种痛苦的情绪体验是由爱情的本质决定的——爱情天生具有排他性和独占性，不论是婚姻关系中出现了“叛逃者”还是“第三者”，忠于爱情的那一方都会感到自己的婚姻关系受到了威胁，或者威逼“叛逃者”回到自己的身边，或者心灰意冷地放弃已经变质的爱情的关系。

加拿大社会学家John Alan Lee经由文献收集及调查访谈两阶段的研究，将男女之间的爱情分成六种类型：

情欲之爱：这种爱情所建立的基础是理想化的外在美，是一种罗曼蒂克的、充满激情的爱情；

友谊之爱：青梅竹马般的感情，是一种细水长流型、稳定的爱；

游戏之爱：将爱情视为一场让异性青睐的游戏，恋爱者并不会投入真实的情感，常走马灯般更换对象，只在乎曾经拥有，而不在乎天长地久；

依附之爱：恋爱者对于情感的需求非常大；

现实之爱：恋爱者着重考虑对方的现实条件，以期让自己用尽可能低的成本得到回报率较高的爱情；

利他之爱：恋爱者带着一种牺牲、奉献的态度，只追求爱情，对于对方的回报，没有任何企图。

爱情依附和投资理论

爱情依附理论将爱情关系与依附关系做了一个联结，研究者认为，个体婴儿

时期与人建立的依附关系，会使个体形成一个持久且稳定的人格特质，这项特质对个体在与异性建立亲密关系时自然流露出来。Hazan和Shaver将成人的爱情关系视为一种依恋的过程，即伴侣间建立爱情联结的过程，就如婴幼儿在幼年时期与双亲建立依附性情感联结的过程一般，他们根据Bowlby的依附理论和Ainsworth等人的三种婴幼儿倾向，提出爱情关系的三种“依附风格”：

安全依恋：与伴侣的关系良好、稳定，能彼此信任、互相支持。绝大多数人的爱情属于安全依恋。

逃避依恋：害怕且逃避与伴侣的亲密。法国电影《天使爱美丽》中的艾米丽就属于这类。

焦虑／矛盾依恋：时常具有情绪不稳、极端反应的现象，善于忌妒且希望跟伴侣的关系是互惠的。

在Hazan和Shaver的研究中发现，三种不同的爱情依恋风格在成人中所占比例分别为：安全依附约占56%，逃避依附约占25%，而焦虑／矛盾依附约占19%，与婴儿依附类型的调查比例相当接近。

Bartholomew和Horowitz以上述爱情依附风格理论的概念为基础，发展出一种四类型的爱情依附风格理论，他们以正向或负向的自我意象和正向或负向的他人意象两个不同的向度来分析，得到四种类型的爱情依附风格：

安全依恋：由正向自我意象和正向的他人意象所造成。

焦虑依恋：由负向自我意象和正向的他人意象所造成。

排除依恋：由正向自我意象和负向的他人意象所造成。

逃避依附：由负向自我意象和负向的他人意象所造成。

社会交换理论是一种广泛传播的社会学理论，它认为人类的一切行为都受到某种能够带来奖励和报酬的交换活动的支配——人们总是按照投资和回报的观点来对待自己的人际关系。秉承这一观点，投资模式理论认为亲密关系中的双方，在此关系中互相有所得失，他们理性公平地衡量自己在此关系中的支出和回报，通过两者比较的结果，来决定自己对关系采取什么态度。

爱情投资理论认为男女亲密关系中的“承诺（commitment）”，是由“满意度satisfaction”、“替代性（alternatives）”及“投资量（investments）”等因素

所共同决定——当亲密关系中的个体，对关系有较高的满意度、知觉到较差的替代性以及投资了较多或较重要的资源时，便会对此亲密关系作出较强的承诺，更愿意长期维护亲密关系。这种决定模式可用一个方程式加以说明：

满意度-替代性+投资量=承诺

所谓的“满意度”，就是指个体对他在亲密关系中的回报和成本进行相互抵消后的结果，一般而言，满意度与个人的预期有关——即使亲密关系的回报率很高，但是如果没有达到个体预期的话，他的满意度仍然很低；一段亲密关系的回报率很低，但是结果已经高于个体的预期，他便会对目前的关系很满意。如果一个人经历过一段高回报的亲密关系，他的预期就会处于较高的水平。

“替代性”指的则是对放弃此亲密关系的“可能结果”的好坏判断，“可能结果”包括发展另一段亲密关系、周旋在不同的约会对象间、选择保持单身状态等。如果其他的关系能给个体带来更好的收益，即使他对目前的关系很满意，也会考虑离开现在的伙伴，以便建立新的亲密关系。

“投资”指个体在亲密关系中所投入或形成的资源。“投资”与报酬或成本最大的不同有两点：第一是“投资”通常不能独立地从关系中抽取出来，而报酬与成本可以；第二是当关系结束时，“投资”无法回收，而会随着关系的结束一并消失。因此投资会增加结束关系的成本，使个体较不愿也不易放弃此关系，从另一个角度看，则是增强了个体对此关系的承诺。

个体投资在亲密关系中的资源可分为两类：一类是直接投入的资源，如时间、感情、倾诉的个人隐私以及为伴侣所做的牺牲等；另一类是间接投入的资源，如彼此双方的朋友、两人共同的回忆以及此关系中所特有的活动或拥有物等。此外，在长期亲密关系中所形成两人一体的认同感，长期相处下来所建立的默契与思想上的相似，以及彼此互补的一些记忆与讯息等，也是会随着关系结束即失去的投资。个体所投入的资源层面愈广、重要性愈高、数量愈多，则表示其投资量愈大；当个体在此关系的投资量愈大时，对此关系的承诺也愈强。

此模式中所指的“承诺”，是指会使个体去设法维持这份关系以及感觉依附在此关系中的倾向。因此承诺的定义包含两个部分：行为的意向与情感的依附。

当进入恋爱关系后，个体总喜欢听另一方的海誓山盟，希望自己能够得到天

长地久的爱情。然而爱情并不天然地具备永久保质期，如果你希望可以实现“执子之手、与子偕老”的浪漫，相较用道德和责任的力量束缚对方，为对方提供回报率更高的爱情关系是一个更加理性的选择。

| 斯德哥尔摩综合征 |

1973年8月23日，两名有前科的罪犯Jan Erik Olsson与Clark Olofsson在意图抢劫瑞典首都斯德哥尔摩市内最大的一家银行失败后，挟持了四位银行职员，在警方与歹徒僵持了130个小时之后，因歹徒放弃而结束。然而这起事件发生几个月后，这四名遭受挟持的银行职员，仍然对绑架他们的人显露出怜悯的情感，他们拒绝在法院指控这些绑匪，甚至还为他们筹措法律辩护的资金，他们都表明并不痛恨歹徒，并表达他们对歹徒非但没有伤害他们却对他们照顾的感激，并对警察采取敌对态度。更甚者，人质中一名女职员Christian竟然还爱上劫匪Olofsson，并与他在服刑期间订婚。

这两名抢匪劫持人质达六天之久，在这期间他们威胁受俘者的性命，但有时也表现出仁慈的一面。在出人意料的心理错综转变下，这四名人质抗拒政府最努力终营救他们。这件事激发了社会科学家的研究兴趣，他们想要了解在掳人者与遭挟持者之间的这份感情结合，到底是发生在这起斯德哥尔摩银行抢劫案的一宗特例，还是这种情感结合代表了一种普遍的心理反应。而后来的研究显示，这起研究学者称为“斯德哥尔摩症候群”的事件，令人惊讶得普遍。

“斯德哥尔摩症候群”，又称斯德哥尔摩综合征、斯德哥尔摩效应或者人质情结，是指犯罪的被害者对于犯罪者产生情感，甚至反过来帮助犯罪者的一种情结。这个情结造成被害人对加害人产生好感、依赖心，甚至协助加害于他人。

西方心理学家这样解释斯德哥尔摩综合征：人质会对劫持者产生一种心理上的依赖感。他们的生死操在劫持者手里，劫持者让他们活下来，他们便不胜感激。他

们与劫持者共命运，把劫持者的前途当成自己的前途，把劫持者的安危视为自己的安危。于是，他们采取了“我们反对他们”的态度，把当局当成了敌人。

据心理学家的研究，情感上会依赖他人且容易受感动的人，若遇到类似的状况，很容易产生斯德哥尔摩综合征。

心理学家还指出，斯德哥尔摩综合征的产生需要具备四个条件：

（1）人质必须真正感到绑匪（加害者）威胁到自己的存活。

（2）在遭挟持过程中，人质必须体会出绑匪（加害者）可能略施小惠的举动。

（3）除了绑匪的单一看法之外，人质必须与所有其他观点隔离（通常得不到外界的讯息）。

（4）人质必须相信，要脱逃是不可能的。

在现实生活中，有时候会看到这样的场景，一个温良贤淑的妻子嫁了一个十分暴戾的丈夫，尽管这个丈夫对妻子总是施以家暴，但是妻子始终没有萌发离开丈夫的念头，一直陪伴在丈夫的身边。其实，这也是斯德哥尔摩综合征的一种表现，对于妻子而言，丈夫既是施暴者，又是爱的给予者，施暴后的给予反而让妻子爱上了丈夫。人们常说，爱情的产生是莫名其妙的，从某种意义来看，斯德哥尔摩综合征正支持了这一观点。

理性看待亲人的干涉

《罗密欧与朱丽叶》是莎士比亚的四大悲剧之一。故事中的罗密欧与朱丽叶真心相爱，但是因为对方有世仇，他们的爱情遭到了双方家庭的强烈反对。不过，外在的压力并没有终结他们的爱情，反而让他们更加坚守彼此之间的爱情，甚至不惜以死殉情。“罗密欧与朱丽叶效应”便由此而来，指的是当出现外在的力量干扰恋爱双方的爱情关系时，恋爱双方的情感反而会更加浓烈，恋爱关系也因此更加牢固。

关于出现“罗密欧与朱丽叶效应”的原因，心理学方面的理论给予了如下解释：当人们的自由受到限制时，会产生不愉快的感觉，而从事被禁止的行为反而可以消除这种不悦。体现在爱情方面便是，人们有时候喜欢迎难而上，去追求那些不容易得到的人。

也正因此，对于那些处于热恋期的男女，父母越是试图拆散他们，他们反而会越爱彼此，甚至采取过激行为，用偷偷地结婚、未婚先孕等手段抗议外界的阻碍。

不过，在现实世界里，当恋爱男女冲破重重阻碍最终走进婚姻殿堂后，并不是全部会获得幸福的婚姻生活——激情固然是爱情的助燃剂，但是激情总有潮涨潮落的时候，要保持爱情的长久不息仍然需要更多其他的因素：比如彼此相似的价值观和信念、成就对方幸福的自我牺牲意愿等。

所以，当你被爱情所迷醉的时候，也许会面临一些外界的阻碍，此时你便要试着克服“罗密欧与朱丽叶效应”，仔细衡量彼此的般配关系，尤其要考虑彼此是否能够适应结婚之后的角色定位——真相虽然常常会给人不悦，但是却能为人们提供长久的幸福。

| 什么样的环境容易产生良缘 |

阿瑟·阿伦（Arthur Aron）是著名的情绪学家，他曾经做过一个关于情绪反应的现场实验。阿瑟选择一位漂亮的女性作为研究助手，由她到一些大学男生中做一个调查，让这些被试者完成一个简单的问卷，然后根据一张图片编一个小故事。参加实验的大学生被分为三组，调查发生在三个不同的地点：安静的公园、坚固而低矮的石桥上、一座危险的吊桥。助手对大学生进行完调查之后，她把自己的名字和电话号码告诉了每一个参加实验的大学生。如果他们想进一步了解实验或者跟她联系，则可以给她打电话。研究者所要探讨的问题是：大学生们会编出什么样的故事，谁会在实验后给漂亮的女助手打电话？

参加实验的大学生编撰的故事千差万别，给女助手打电话的人也是各不相同。实验结果最有趣的发现是：与其他两组相比，在危险的吊桥上参加实验的大学生给女调查者打电话的人数最多，而他们所编撰的故事中，也更多含有情爱的色彩。

实验表明，个体的情绪体验并不是因自身的遭遇而自发形成的，它是一种两阶段的自我知觉过程。在这一历程中，人们首先体验的是自我的生理感受，然后人们会在周遭的环境中，为自己的生理唤醒寻找一个合适的解释。例如，当你觉得浑身发热、心跳加速、手有点抖时，你会不由自主地借用情境来寻找这一现象的原因。如果此时你正碰到愤怒的大黑熊，你会感觉“真是可怕”；如果此时你正碰到令你神魂颠倒的人，你会感觉“这是爱慕或情欲”；如果此时你在健身房，你会觉得“这根本与情绪无关”……

再回到阿瑟所做的那个实验，相对其他大学生，那些在吊桥上的参与者在参加调查时，会不由自主地心跳加速、呼吸急促，形成相应的恐惧之情，这时他们就会对自己的生理表现寻求一个合适的解释——一是因为调查者的无穷魅力让自己意乱神迷；二是因为吊桥的危险让自己心如撞鹿。两种解释看似都有道理，但是真正的原因却难以确认。在这种情境下，吊桥上的大学生对自己生理唤醒进行了错误归因，即他们是因为对调查者产生激情而心跳加速，而不是危险的环境。这便导致很多吊桥上的大学生对自己身边的调查者产生了更多的兴趣，更多地拨通了漂亮女调查员的电话。

“吊桥效应”就是这样一种现象：当一个人看见自己喜欢的异性时，会为可能出现的各种情况作出准备并及时反应，供血速度增加，心跳也随之加快，反之可以逆推，心跳越快就越对异性有感觉。当一个人处于一个极度紧张的环境下，如过吊桥的时候，心跳会加速、肾上腺素分泌加快，如果看见桥对岸站着异性，就会发现自己对他产生好感——其实这种感情并不算喜欢，只不过是桥在晃动时带来的本能的心动感觉。

影视中常有这样的桥段，一个女孩身处危险之中，被一群街头小混混所欺负，这时，一个男孩拔刀相助，演绎了英雄救美的浪漫，最后，男孩多会与女孩确立恋爱关系——这时便出现了“吊桥效应”——在危险的情境中，女孩心跳加

快、呼吸急促，当为自己的心理现象寻求解释时，女孩认为这是因为自己遇到了一见钟情的人。

理智地对待婚姻中的摩擦

我们经常听到一些人总是喜欢抱怨，说自己的爱人在婚后不肯为自己改变什么，两个人总是因为不同的性格或观点而产生摩擦、闹矛盾、吵架等。事实上，这些分歧在结婚前原本就存在，只是有相当一部分人认为对方会为自己而改变，或者觉得自己完全有能力在婚后去改造对方。正是由于这种幻想的存在，导致很多男女在婚后对爱人逐渐产生失望。其实，改造一个人，谈何容易？

俗话说，江山易改，本性难改。当然，一些细节问题如行为、习惯之类，可能在婚后的共同生活中能磨合至双方满意。比如，你可以让不喜欢吃辣的爱人慢慢学会吃辣，也可以让从不穿牛仔裤的丈夫穿上牛仔裤，等等。但是诸如性格、爱好、人生观、价值观等方面，却很难改变对方。你想让内向的人变得外向活泼，想让爱看球赛的他跟自己一块看连续剧，想让爱人对事物的看法与自己一致，这样做只会自寻烦恼。

相对而言，有些人就懂得艺术地处理和爱人的关系，而不是想方设法地去改造自己的伴侣。

英国大政治家狄斯瑞利说："我一生或许有不少错误和愚行。可是我绝不打算为爱情而结婚。"是的，他果然没有。在他35岁之前没有结婚，后来，他向一个有钱的寡妇求婚，是个年纪比他大15岁的寡妇，一个经过50寒暑、头发灰白的寡妇。

那是爱情？不是的。她知道他并不爱她，而是为了金钱而娶她。所以那寡妇只要求了一件事，她请他等一年。她要给自己一个观察他品格的机会。一年终了，她和他结婚了。这些话听来乏味，平淡无奇，几乎像做一次买卖。可是，使

人们难以理解的是，狄斯瑞利的这桩婚姻，却被人称颂是“最美满的婚姻”。

这位妇人在对待婚姻上，是一位伟大的天才——对待一个男人的艺术。她从不让自己的想法跟丈夫的意见对峙。每当一整个下午，狄斯瑞利跟那些反应敏锐的贵夫人对答谈话，精疲力竭地回到家里时，她立刻使他有安静的休息。在相敬如宾的气氛中，他有个静心休息的地方。狄斯瑞利跟这位比他年长的太太一起时，是他一生中最愉快的时候。她是他的贤内助、他的亲信、他的顾问。每天晚上，他从众议院匆匆回到家中，他告诉她白天所看到、听到的新闻。最重要的是，凡是他努力去做的事，她决不相信他会失败。

玛丽安这位50岁的寡妇再结婚，经过30年的岁月，她认为，她的财产所以有价值的原因，是因为能使狄斯瑞利的生活更安逸些。反过来说，她是他心中的一个英雄。当他还是平民时，他陈情维多利亚女皇封受玛丽安为贵族。

玛丽安并不完美，可是在她后30年的岁月中，她永远不会倦于谈论她的丈夫！她称赞他、钦佩他！结果呢？这是狄斯瑞利自己说的：“我们结婚30年，我从没厌倦过她。”狄斯瑞利认为玛丽安是他一生中最重要的，那是他毫不隐讳的。玛丽安常告诉她的朋友们说：“感谢上帝的慈爱，我的一生是一连串长久的快乐。”

贾姆曾这样说过：“跟人们交往，第一应学会的事，是不干涉人们自己原有的那种特殊快乐的方法……”伍特在他所著的一部有关家庭方面的书上，有一段话是这样写的：“婚姻的成功，那不只是寻找一个适当的人，而是自己应该如何做一个适当的人。”

如果你想要拥有美满的家庭和快乐的生活，那么千万不要尝试着去改造你的伴侣。

有一位女士的老公，喝酒、吃烟、打牌，样样俱全，不讲卫生、不做家务，毛病不少。但他性格粗犷豪爽，不拘细节，很讨女人的欢心。而爱整洁又喜欢安静的她，几年来一直在改造老公，没料到，老公依然我行我素，顽固不化。后来她的老公竟嫌她啰嗦，家庭经常发生矛盾，闹得很不和睦，最后，老公干脆另寻新欢，一走了之。这样的改造有什么意义呢？

其实，企图改造老公的结果，不是她一个人是这样，大部分都不如人意。虽

然许多女人费尽心思，磨破嘴皮，软硬兼施，招数用尽，仍然收效甚微，男人该干啥照样干啥。

固然，老公的习惯根本不是好习惯，可是你有一千条理由改造他，他就有一千条甚至一万条理由证明它存在的合理性。其实，男人的一些缺点也是与生俱来的，就像女人天生爱美一样，当你在答应嫁给他时，就应该考虑接纳他的缺点。

夫妻之间都应该正确对待彼此的缺点，还是宽容一点好。要知道，宽容比改造更重要，也更实在。如果大家都想改造对方，家庭就会狼烟四起，战争不断，还有感情、幸福可言吗?

家庭矛盾是不可避免的，如果矛盾发生了，就应该想办法及时解决。千万不要你不理我，我不理你，一恨就是十天半个月。夫妻关系处理得不好，是最影响心情的，互相都开心不起来。一个怪相，一个眼神，一声对不起，就那么难吗?因为相爱才走到一起，为了点鸡毛蒜皮的小事，闹得家庭鸡犬不宁，何必呢?

过分的改造是一种破坏性的行为。很多家庭夫妻关系很像是一件易碎品，只有精心呵护，才会完美无缺。爱人的缺点就好象是一件工艺品上的斑点，怎么看都不舒服，总想去掉它。过分的改造，就好像要去掉工艺品上的斑点，不留一点痕迹。用心当然是好的，可是你打磨来打磨去，斑点没有打磨掉，还可能把工艺品打碎了。

有时男人也有他自己的道理，这正像男人永远不懂，女人为什么要把化妆打扮，看得那么复杂一样。任何事物的存在，都有它的合理性。有时，我们应该心平气和地问问爱人为什么要这么做，也许效果会更好一点。

当然，不可否认，有的女人的改造，是很起作用的，把老公管得服服帖帖的，喊他往东，他不敢往西。但这是可遇不可求的，这样的男人又有多少呢?也许，他是怕你了，当面做个好样子，背着你怎么样，你并不很清楚。其实，从内心，你还是希望自己的老公有阳刚之气，有时你还希望他真和你大吵大闹一回。但是，他敢吗?因为你改造有方，他才变得这么温顺。

不过，很多女人没有这样的好运气，他们的老公可不是这么服管的。企图改造对方的奢望，最后只有失望，自己讨气怄。有的还会适得其反，各奔东西。

记得曾有人说过这样一句话："婚姻幸福的普通人，比幽居的天才快乐得

多。快乐的婚姻，很少是机会的产物，他们如建筑物似的，必须用理智的心去设计。”

家庭是人生事业的基础，美满的婚姻，会让人的事业如虎添翼，而危机四伏的家庭，会让人的事业受挫。

如果我们每个人都带着快乐和欢笑回家，那么你的家人就会受到爱的感染，家里很容易充满笑声，你的家也就容易成为爱的港湾，你就有了一个和谐幸福的家庭。这样做是不是比改造自己的爱人要好得多?

完美的情人

有一种认识上的偏差在心理学上叫“晕轮定律”。所谓晕轮，是指太阳周围的一圈光晕，有扩大化的意思。晕轮定律就是说，人们在判断其他事物时，容易犯以点代面、以偏概全的错误，即由一个优点推及得出所有优点，由一个缺点推及到所有缺点。

在生活中也经常会有这样的现象发生。比如有时候我们到一家私人商店买东西，发现有件商品质量很差，价钱却高，我们可能就会不高兴地说：“都是奸商，没有一个好东西，唯利是图！”

有时候我们与一位知识渊博的人谈话，即使对方说的只是一些无聊的笑话，我们可能也会因此以为他是在含蓄地表达什么观点。

有时候年轻的恋人因为喜欢对方的某个特点，就会看对方什么都顺眼，最突出的例子就是“情人眼里出西施”。

以上这几种现象的本质，都是我们看到对象的某个缺点或优点时，把它扩大化到对象的整体。

比如买东西那个例子，以一个商人的表现推导出所有商人都不是“好东西”；第二个例子，由知识渊博者的身份，推导出他在任何时候都是有较高思想

水平的；第三个例子，因为一个优点，整个人的魅力都被放大了。

为什么我们会对已知的一个特点进行放大呢？这是因为我们在与事物接触时，会有一种想通过某个简单的方法就可以看到整体情况的心理。

比如当发现某个人在交往方面比较主动，就会判断他是外向性格。而外向性格在我们心目中一般具有这样的特点：积极、快乐、比较随和而不固执，有活动能力等。于是我们就认为对方是这样的人，并采取相应的方式与他交往。

当然这种以点代面的判断会有正确的时候，可是错误的时候也不在少数，这是我们需要提防的。

有些年轻人在崇拜明星方面，几乎可以说是到了“爱屋及乌”的程度。一个明星，他的可爱之处主要在于他戏演得好，歌唱得好。而他们的“粉丝”，却把他们当成是无所不能，没有缺点的完人，当成人生的偶像来崇拜。“粉丝”们在演唱会上尖声叫喊，如醉如痴，会为了得一个签名排几个小时的队，更有甚者竟因为偶像结婚而自杀！

这不正是晕轮定律导致的自欺欺人吗？从偶像的一个优点，推及得出其他优点，从而认为偶像方方面面都是完美的。

年轻人犯这样的错误，是因为年轻气盛，社会经验不足，同时渴望得到精神的寄托，似乎稍微情有可原。但是作为教育工作者，塑造人才的人，如果犯同样的错误，似乎就不太应该了，那样的话就有可能对受教育者的成长造成持久的危害。

学校里常有这样的现象：某学生数学考试不及格，他的数学老师就会推断他一定是个贪玩的学生，天资不聪明，学习不努力，将来不会有什么出息，于是也就不愿在他身上花多少心思了。而实际上，一个学生数学成绩不好，并不能说明他所有的方面都不好。

为避免晕轮定律产生的弊端，我们应该养成客观全面看待事物的习惯。要知道事物并非完美无缺，有优点并不意味着就是完人，有缺点也不意味着一无是处。可爱的优点和讨厌的缺点，很可能在同一个人身上并存。

爱情中不要挑花了眼

生活中很有趣的一个现象是：才华出众的男人往往娶了个姿色平平的夫人；美丽如花的女人往往嫁了个不着调的丈夫。从心理学角度来分析，一个很可能的原因就是条件太好的男人或女人，在选择配偶的时候，由于可以选择的对象较多，因而往往作不出最好的选择。看来俗话说的“挑花了眼”是有科学根据的。

人类的认识和实践活动是能动的、创造性的，它的本质就在于选择。具有自觉的选择能力，是人区别于动物的根本标志之一。那么怎样才能作出最好的选择呢？

心理学家告诉我们，在作出抉择的时候，我们面临的选择面并不是越多越好，而是应该适度。选择面适度，才容易作出最好的选择。

有这样一个故事，有一天，杨子的邻居在牧羊的归途中，遇到了迎面而来的一行车马，羊群因受惊吓而跑开了。他回家清点以后，发现丢了一只羊，于是召集全家老小，并叫上杨子的童仆一起去找羊。杨子在旁不以为然地说：“咳，何必兴师动众，派这么多的人去找羊呢？”邻人说：“山野、田间岔路多，人少了分派不过来。”杨子想一想，也有道理。

那邻人带领大家沿着赶羊回家时经过的大路走，一遇到岔路就派出一个人。没过多久，他带去的人都分派完了，剩下了自己一人走大路。可是没走多远，前面又出现了岔路。他感到左右为难，焦急中任选了一条路走去。走着走着，只见前面又出现了岔路，就感到无可奈何了。那时天色已黑了，他只好往回走，碰到的其他的找羊人也遇到了同样的困难。

邻人回来后，杨子奇怪地问：“你带了这么多的人去找，怎么还找不到呢？”邻人说：“我知道大路边有岔路，所以找羊时多带了几个人。可是没想到岔路上还有岔路。在只剩一个人面对岔路的时候，就不知该怎么办好了。”杨子听了，觉得很受启发。

这个故事包含着心理学中关于选择适度的理论。它可以表述为：选择项并不是越多越好，适量的选择项才有利于作出最佳选择。

首先，选择面过窄肯定不利于作出好的选择。好与坏、优与劣，都是在对比中发现的，只有拟定出一定数量和质量的可能方案供对比选择，才能作出合理的判断和决策。一个人在进行判断和决策的时候，他必须在多种可供选择的方案中决定取舍。如果一种判断只需要说“是”或“不”的话，就不能算是真正的判断，只有在许多可供选择的方案中进行研究，并能够在对其了解的基础上进行判断，它才算得上是真正的判断。

但是，选择方案是不是越多越好呢？答案是否定的。选择的方案过多，会搅得人心神不宁，无所适从，很讽刺的是，“多方案”成了“无方案”，最后什么方案也确定不下来。这也就是俗话所说的“挑花眼了”。

有人打过这样一个比方，寻找配偶就像走过一片玉米地时摘玉米一样，不过只能朝前走，不能往回退，就像人生那样。当然每个人都想摘个最大的玉米。你走了一段路，发现了几个比较大的，但是你猜测后面还会有更大的，于是就先不摘，继续走；再走一段，发现了比原先大的，但你还是猜测后面还有更大的，所以就仍然不摘，继续走下去……就这样了若干次，当离玉米地的边缘不远的时候，你想，没有多少路可走了，再碰到大的我就摘，可遗憾的是，再也没有比原先大的了。你实际上已经错过了其中最大的。

人生的选择也是如此，从某种意义上说，选择是无限的，因为世间有的是人。可是从另一种意义上说，选择又是有限的，因为你的青春有限，过了适婚年龄，选择面将骤然变窄。所以面对这样的现实，我们要做的是，让选择面既不过宽，也不过窄。对于择偶来说，如果决定得太早，可能无法等到后面更好的；而如果决定得太晚，可能又会发现好的已经没有了。

所以说，人在作出选择的时候一定要记住“选择适度”这个定律，要在选择面适度的时候作出选择，选择面既不能太窄，也不能太宽。

和美女在一起光阴易逝

爱因斯坦晚年的时候，有次与一群青年学生讨论学术问题。学生们问他："那么复杂的相对论，您能不能用简单的语言概括一下它的含义呢？"

爱因斯坦思忖一会儿，回答道："如果你和一个美丽的姑娘坐上两个小时，你会觉得好像只坐了一分钟；但如果你坐在炽热的火炉旁，哪怕只坐上一分钟，也会感觉好像是坐了两小时。这就是相对论。"学生们仔细思考他的话，似有所悟。

我们不知道爱因斯坦的回答在多大程度上概括了相对论，但我们知道他的话概括了生活中很常见的一种现象，就是对时间的错觉。时间有一个客观的长度，可是在人的心里，它又有一个相对的长度，这个相对的长度往往和客观的长度有出入。这就是由人心理的主观性造成的。人的心理是复杂的，在不同的情绪和心态下，我们对时间的知觉会表现为过快或过慢，这种对时间的不正确的知觉叫做"时间错觉"。

和美丽的姑娘聊天，当然是甜蜜的体验，人人都希望它能长时间持续下去；相反，在炽热的火炉边烤着，分分秒秒都是煎熬，好像受刑，就希望它赶快结束。也许正是因为自己的主观愿望和实际情况的差别，使我们产生了这两种截然相反的时间错觉。我们平时所说的"欢乐嫌时短"、"寂寞恨更长"、"光阴似箭"、"度日如年"，都是这种情况的表现。

那么什么时候人们感到时间快，什么时候又感到时间慢呢？一般来说，当我们做的事情内容丰富、能引起我们的兴趣、让我们愉快时，我们感到时间过得快；相反，则感到时间过得慢。这是因为前者的情况，你希望它慢，就觉得实际的快；后者的情况，你希望它快，就感到实际的慢。

二战快结束时，有个叫罗勃·摩尔的小伙子正在海军服役，他曾有过一次刻

骨铭心的时间错觉的感受。他回忆说：

“1945年3月，我在中南半岛附近6英尺海下的一艘潜水艇上。我们通过雷达发现了一支日本舰队——一艘驱逐护航舰、一艘油轮和一艘布雷舰——朝我们这边驶来。我们发射了五枚鱼雷，都没有击中它们。突然那艘布雷舰直朝我们开来。3分钟后，天崩地裂，6枚深水炸弹在四周炸开，把我们直压海底。深水炸弹不停地投下，整整15个小时，我吓得几乎无法呼吸，不停地对自己说‘这下可死定了！’那艘布雷舰用光了所有的炸弹后才离开。这15个小时，在我的感觉里好像有1500万年。”

瞧，恐怖的经验制造了多么大的时间错觉！

时间知觉还有一个特点是，在一个时间周期内，人们往往感觉前慢后快。比如，一个星期里，前几天相对于后几天感觉过得慢，而过了星期三，一晃便到了星期天。一段假期，前半段时间相对后半段显得慢，当过了一半时间以后，便觉得越来越快。所以有人说：“年怕中秋日怕午，星期就怕礼拜三。”这种现象产生的原因是：在一段时间的前期，你觉得后面的时间还很多，就不着急，所以会感到时间慢；越到后来，你越感到时间所剩不多，就越感到着急，也就觉得时间过得快。

这个规律也体现在人的一生中，人在童年时代容易感到时间过得慢，就像歌里唱的：“那时候天总是很蓝，日子总过的太慢”，因为你觉得以后的时间还有的是。等到老了，尤其过了三十岁以后，就开始感到时间不那么多了，于是便开始着急，也就觉得时间过得快了。

伊甸园里的禁果

《圣经》里亚当和夏娃的故事恐怕是人人皆知。上帝不让亚当和夏娃吃伊甸园里的智慧果，可是他们却更感到好奇，最后终于经不起蛇的诱惑，吃了智慧

果。作为惩罚，他们被赶出了伊甸园，过起了艰难困苦的生活。

其实这种对禁果的好奇心理在人类中是很普遍的。人总是这样，越是被禁止的东西或事情，越会对它产生好奇和关注，内心充满了窥探的欲望和尝试的冲动。这种现象在心理学上叫做“禁果定律”。

很多人不知道的是，今天我们生活中司空见惯的食物——土豆，在慢慢被人接受的过程中，就是被当做禁果而得到了推广。

故事是这样的：土豆被从美洲引进法国时，很长时间没有得到认可。宗教迷信者把它叫做“鬼苹果”，医生们认为它对健康有害，而农学家则告诉人们，土豆会使土壤变得贫瘠。这些“权威人士”的论断，使土豆成了不受欢迎、稀奇古怪的东西。

著名的法国农学家安端·帕尔曼切在德国当俘虏时，亲自吃过土豆。他尝到了土豆的“甜头”，就想回到法国后，在自己的故乡种植它。可是因为那些权威人士的论断，谁也不相信他，谁也不敢种土豆。

后来他灵机一动，想出了一个办法。

1787年，他得到国王的许可，开始在一块出了名的低产田里栽培土豆。按照他的要求，一支身穿仪仗服装的、全副武装的国王卫队看守这块土地，但只是白天看守，到了晚上，警卫就撤回了。

这使人们非常好奇，是什么好东西需要这样煞有介事地看守？一定是好东西，才怕别人偷啊。人们这样一想，就猜测土豆一定是非常美味或很有好处的食品，就禁不住垂涎欲滴。于是他们商量好，晚上就来偷挖土豆，种到自己菜园里去。

不用说，土豆得到了很好的推广，人们发现它是一种风味独特的食品，没有任何可怕的地方。帕尔曼切就这样达到了目的。

人的心理是多么奇怪啊。难道禁果就格外香，格外甜吗？

其实这是由人们与生俱来的好奇心决定的。人们渴望揭示未知事物的奥秘，本来一个平常的事物，如果遮遮掩掩，就会大大吊起人们的胃口，促使人们非要弄到手，研究个明白不可。否则这种好奇心就会一直折磨人们的心灵。

人们觉得被禁的东西，或是某些人想专有的东西，一定是因为太好，而舍不得让所有人用。这就使得人们推出被禁的东西就是好东西的结论，并且才分外向往。

况且花费心思和力气弄到的东西，能使人们有一种成就感，与对待易得的东西比较起来，人们会更加珍惜。这也是惯常的心理。

生活中“禁果定律”是很常见的。

比如，历代统治者经常把他们认为是“诲淫诲盗”的书列入“禁书”之列，如我国的《金瓶梅》，西方的萨德、王尔德、劳伦斯等人的作品等。但是被禁不但没有使这些书销声匿迹，反而使它们名声大噪，让更多的人挖空心思要读到它们，因此反而扩大了它们的影响力。

还比如，有些家长总是喜欢禁止孩子做这做那，比如不让读不健康的书，不让早恋、不能玩游戏、不允许网络聊天，等等。但是如果一味地严厉禁止，却不讲明利害，就容易产生“禁果”效应，增强孩子的好奇心。

热恋心理

找到梦中情人，经过热烈的追求，对方接受了你的挚爱，热恋就开始了。

如果是你的初恋，痴爱之中可能还包含着羞答答的浪漫。热恋中的爱情比羞涩的初恋要成熟得多：最初双方是基于外貌、职业、社会经济地位和家庭背景等客观条件相吸；初步交往之后，各自的需要、兴趣、爱好、价值观趋向一致；进一步地深入了解后，双方心灵相悦、精神相通，彼此真正地了解对方，已经能够完全接纳对方的一切。

热恋中的人往往存在以下的心态。

1. 说不完的知心话

热恋中的男女，心是充分敞开的。他们心情特别容易激动，非常愿意坦白自己的内心，希望被对方所了解，也希望了解对方。热恋中的男女总是有说不完的知心话，他们都想用自己的观点来影响和说服对方，都想通过思想交流来达到相互认同。

2. 乐于奉献

热恋中的人是乐于奉献的，他们总想为对方做点什么，或者按照对方的愿望去做点什么，希望看到对方幸福的笑容。

3. 审美错觉

热恋中的人会出现审美错觉。“情人眼里出西施”，他们都将对方理想化，觉得对方一切都好，是世界上最棒的，尽管事实或许并非如此。这样能让双方都充分享受爱的乐趣，但这也可能产生问题，就是可能等到结婚以后才发现对方的一些缺陷，但那会儿为时已晚。

4. 相互改变

热恋双方都会通过对方的言谈举止、生活习惯等对于细微处的观察，逐渐把握对方的脾气、性格和爱好，然后逐步修正或改变自己的习惯和爱好，使自己尽量适应对方，正如车尔尼雪夫斯基所言：“爱情是一位伟大的导师，他教会我们怎样做人。”

5. 独占欲望

热恋双方都有强烈的独占欲，不能忍受第三者插足。男女独占欲存在着一定的差异：在男性身上往往表现为性的独占欲，即要求与对方发生肉体关系，以证明对方只属于自己；女性的独占欲则表现为感情的独占，要求男性将感情全部用在自己身上。男性甜言蜜语的性爱要求往往使女性陷入既喜悦又不安的矛盾境地。

热恋中，要注意下面几个问题。

1. 热恋双方要诚实和宽容

热恋双方要坦诚，这样才会相互信任，才会充分地了解各自的优缺点，也就会爱得更真。“金无足赤，人无完人”，刻意遮掩自己的缺点，反而会让对方生厌。双方都要宽容，要能接纳对方的缺点，不要太苛求完美，但也要提出纠正对方的意见。

2. 真爱需要时间来检验

一见钟情是美妙的故事。但钟情是否是真爱，则需要时间来检验。随着时间的推移，青年男女才会逐步认清和正确评判自己的爱情。闪电式的恋爱和结婚是不可取的，感情基础不牢固，婚后的生活也可能有麻烦。

3. 甜言蜜语不可少

热恋中的甜言蜜语能够稳固感情。对恋人的适时赞美、问寒问暖和绵绵情话，可以使恋人感觉到自己在对方心目中的地位，加深双方的感情和依恋。

4. 热恋中的矛盾要及时解决好

恋人闹矛盾是不可避免的，是正常现象，但要避免矛盾的激化，要及时解决矛盾。

矛盾主要是由于双方个性、认识水平、思维能力、生活环境、家庭教育或实践经历等方面的差异带来的。开始接触的时候，双方都自觉或不自觉地掩饰自己不好的一面，充分展示自己美好的一面；而到了热恋阶段，彼此的伪装也就慢慢卸去，本来面目露了出来，矛盾自然就开始出现。

解决矛盾，双方要以相互尊重和信任为前提，不要把自己的意志强加给对方，更不能把对方看成是自己的附属物。男性不要对女方呼来喝去，女性也不要过分干涉男性正常的生活习惯和业余爱好。发生矛盾时，忍让是最好的缓解办法，男女双方均不可任性而毫不让步，这样做不仅不能维护自尊，而且还会深深地伤害双方的感情，把事情越搞越糟。但忍让不是一味退让，要分清轻重缓急、原则是非，对重大的原则问题，不能让步，但态度要中肯，因为目的是要解决问题。恋爱的双方要多学会互相谅解，男方对女方的任性和娇气不要过分地计较，女方要以宽容的态度对待男方的粗心大意和固执。

热恋后的心理宁静期

热恋之后便进入了心理宁静期，这是恋情降温阶段，但并不是消退，而是变得熟知和深沉，正如近代诗人徐志摩所言，“爱是帮助了解的力，了解是爱的成熟，最高的了解是灵魂的化合，那是圆满功德”。热恋中的爱情富有激情，心理宁静期的爱情则更多地具有了理性色彩；热恋是波涛汹涌的激流，宁静期的爱情

则是一汪幽静的潭，风平浪静的水面下是涌动的暖流。

可是，到了心理宁静期的恋人们，彼此无所不知，日子每天都一样，再无初恋时的新鲜感可言，于是厌倦感就慢慢地堆积起来。移情别恋最容易在宁静期发生，但心理学家指出，这并非人的本性，本性在于寻求新的刺激。新的刺激和新的恋爱对象不是等同的，如果用别样的眼光来看待你现有的恋人，你同样可以找到新的刺激，正如俄国文学家车尔尼雪夫斯基说过的一句话，“世界上不是缺少美，而是缺少发现美的眼睛”。

恋爱与失恋是孪生的，不可分离。失恋是痛苦的悲剧，失恋的人是痛苦的人。热恋中的情人在遭到挫折时，会出现烦恼、忧伤、焦虑、猜疑、厌恶、颓唐等不良情绪，还可能发生一种“爱情综合征”，表现为情神萎靡，四肢无力，不思饮食，严重者会心跳加快、心慌、胸闷、气喘。世界名著《修女》中写道：“人生来是要有伴侣的，如果夺走他的伴侣，把他隔离起来，那他的思想就会失去常态，性格就被扭曲，千百种可笑的激情就会在他心头升起。”失恋后感到痛苦是正常的，但长期不能摆脱就不正常了。有的人甚至在失恋后进行自残，这是十分不可取的，就像歌德笔下的少年维特，失恋后在遗书中写道：“昨天，我忍痛离开你的时候，真是五脏俱焚，往事一一涌上心头，一个残酷的事实猛地摆在我面前：我生活在你身边是既无希望又无快乐啊……在我的脑海里翻腾着千百种计划，千百种情景，但最后只剩下一个念头，一个十分坚决、十分肯定的念头，这就是：我要去死……这并非绝望，这是信念，我确信自己已经受够，是该为你而牺牲自己的时候了……啊，亲爱的，在我这破碎的心灵里，确曾隐隐约约出现过一个疯狂的想法——杀死你丈夫！——杀死你！——杀死我自己！”失恋后如不及时进行心理调控，就有可能引发害人害己的严重后果。

时间是失恋最好的疗伤药。光靠时间是不行的，要主动出击。宣泄是非常必要的，不要闷在心里，比如摔点东西、用力哭泣、找人倾诉等都是可行的办法。如果你性格比较刚毅，可能更倾向于通过专心工作来转移注意力。

如何选择你的另一半

现代社会，每个人的择偶心理各不相同，并且往往是多种心理的交织，只是以某种心理倾向为主罢了。现代人复杂的择偶心理，取决于社会时代背景、个人人生观、恋爱观、价值观等多种因素。

1. 追求外表美的择偶心理

在年轻人中，追求外表美的择偶心理是很普遍的。希望自己的对象漂亮点、英俊些是人之常情，但如果一味地追求这种外表美，则会进入择偶误区。仅靠漂亮的外表维系的爱情，往往是短暂和肤浅的：当岁月使容颜衰老时，爱情拿什么来继续呢？相对于漂亮的外表，一个人的品行、才干和经济基础应该是更重要的择偶条件，就像歌德所说的："外貌美丽只能取悦一时，内心美方能经久不衰。"

2. 追求完美的择偶心理

具有这种择偶心理的，也是以年轻人居多。年轻人选择对象时，往往事先制订一系列条条框框，凡不符合其中一二点的，哪怕其他方面都中意，都不在考虑范围，比如常听一些女孩子这样说："我的白马王子要帅、要心眼好、要会关心我、要家庭背景好、要聪明，更要有钱……缺了一条，一概不考虑！"具有这种择偶心理的年轻人，常常等到成为大龄青年的时候才找到爱情，但对象往往也不是最初的完美形象，这是因为处处完美的人几乎没有，即使有几个，大家都抢着追，成功的几率又何其小。纵使终于抓到一个完美的情人，交往中不可避免的瑕疵也会使追求完美的人无法忍受。在经历了孤芳自赏或几度甩人之后，年龄大了，不得已，只好委曲求全嫁了人。

3. 追求精神满足的择偶心理

随着社会经济的发展、文化的进步和个人素质的提高，追求精神满足恋情的人越来越多。这类人在择偶时，不拘泥于某种外在的东西，追求心灵上的相互沟

通和共鸣，注重对方的道德品质、思想感情、性格爱好等方面的情况。建立在精神和感情上的爱情是让人称颂的爱情，但如果过于忽略爱情的物质基础，将会使恋人们爱得坎坷。

4. 金钱至上的择偶心理

在现代社会，拜金主义流行，这种择偶心理自然比较普遍。有很大一部分人，把经济状况作为择偶的首要考虑因素，认为婚姻是过上富足生活的手段。建立在物质、金钱基础上的爱情与婚姻，铜臭会淹没感情的温馨，况且，当金钱散去的时候，这种关系何以维系？

5. 寻找政治靠山的择偶心理

在官僚主义社会，这种择偶心理相当普遍。婚姻，自古就有政治功能，比如众所周知的昭君出塞，还是一大壮举呢。通过婚姻打通自己的仕途之路，或者巩固官场上的裙带关系，即所谓的政治联姻。现在的中国社会，搞政治联姻的还大有人在。在他们眼里，感情算什么东西，婚姻又有什么不得了，什么浪漫的爱情更是荒谬，唯有仕途才是最重要、最迷人的。有政治目的的恋情和婚姻是可耻的。

6. 以事业为重的择偶心理

在酒足饭饱、享乐、拜金和拜官风行的社会里，以事业为重的择偶心理并不多见。可在知识分子群里，还是大有人在的。他们把工作成绩、事业进展看成人生最大的快乐：把对方有无事业心和拼搏精神，作为择偶天平上的一个重要砝码；把爱情的幸福寄托于事业的奋斗之中。共同的奋斗会巩固两个人的爱情，可有时候事业与爱情又是矛盾的——事业上的奋进消耗了大部分的时间和精力的时候，疲惫的人们又如何缠绵悱恻呢？

7. 游戏择偶心理

有一部分年轻人，朝三暮四、寻花问柳，以爱情为掩护去玩弄他人的感情，以伤害别人为乐趣。这种人的人生观、恋爱观是无耻的，伤害了别人的同时也浪费了自己的青春。

男女的择偶心理多种多样，以上说的不过是几种基本的类型。无论持有什么样的择偶心理，都要牢记这样的格言：以利交者，利尽则散；以色交者，色衰则疏；以心交者，方能永恒。

失恋的心理调适

失恋后进行心理调适以走出失恋，首先要掌握以下原则和调适的方法。

1. 正视现实，不要纠缠与责难

如果他或她已经真的不爱你了，到了必须分手的时候，就不要再纠缠不放，纠缠也许会令对方一时难以逃脱，但却更坚定了其离开的信念；不要再一味地责难，责难也许会让你感觉一时痛快，但却可能粉碎曾经的美好回忆；更不要怪罪自己天生缺乏魅力，活在怨恨里会令你的生活更沉重。既然你已得不到所希望的那份真情，又何必再为她或他伤心劳神、浪费感情与青春呢？放弃一段已经死亡的情感，你也许仍会痛苦，但却有了新的爱情空间，有了重新选择的机会。

但是，如果你认为你们的关系还有挽回的余地，可以选择离开他或她几天，给双方都留出认真体会与权衡的空间。如果他或她真的需要你，请相信，没有人会轻易放弃自己的真爱，他或她一定会重新回到你身边。

2. 忘记过去，放眼未来

失恋了，就要有忘记过去的决心，忘记过去所有的快乐与悲伤，忘记他或她的一切；更要有放眼未来的智慧，放眼新的恋人、新的生活目标和新的幸福。

3. 心胸要豁达，懂得宽容与原谅

不要为恋人的一时冷漠而忧愁，如果存在第三者，而他或她又舍不得你时，重要的是不要放弃自尊，告诉对方你的真实感受；不要做生活的配角，公平地与对方争辩。如果他或她认识了错误，真诚地想重新回到你身边，就宽容地再给对方一次机会，帮助其重新进入你的爱情生活，发掘自己的美德和爱情的魅力，放弃牢骚唠叨，用健康的方法挽救你们的婚姻和爱情。

4. 保持尊严，凝视前方

失去爱情但不要失去自尊。要坚持着不要去找他或她、不要再联络、不要再

眷恋以往。或许分手是因为你的错，但人都会犯错；或许分手是因为你的缺点，但谁没有缺点？失去你或许是他或她一生的遗憾，你要维护自己的尊严，凝视前方、放眼未来。

5. 适当地发泄情绪

别总是强忍悲痛或怨恨，这对身心健康相当不利。想哭的时候就找个地方尽情地哭；想大声喊的时候就找个无人之处用力嘶喊；想砸想撕的时候就关起门来个痛快；想倾诉的时候就找个知心好友说个痛快。但要注意发泄的对象，不要抓住无辜的人或人家的东西不放，那样会节外生枝，反而更不利于心理调适。

6. 清除他或她的痕迹

分手了就把与他或她相关的东西处理掉，要么撕掉扔掉，要么找个地方锁起来再狠狠地丢掉钥匙，清除他或她的痕迹。也不要去你们以前常去的地方，以免触景伤情，让你情绪低落。不过不要过分，比如他或她拉过你的手，你可不要把手也扔掉或包裹起来。

7. 做出不在乎的样子

失恋了，一点感觉也没有是不可能的，但表面上装作不在乎有利于控制自己的情绪，积极的自我暗示在这时候是非常重要的。你可以这样暗示自己："对付负心人最好的办法就是让自己好好地活下去！"或者"是不是都要看我难过痛苦？没门！"又或者"他都不在乎了，我为什么要在乎？一定要镇静，什么也没有发生过，只是梦醒了而已。"

8. 多想想他或她的坏处

失恋了，就要多去想想他或她的坏处。仔细甚至夸张地去寻找他或她的缺点，以至于你再也不愿去想对方。如果想来想去，他或她的坏处寥寥无几或者只有好处没有坏处，那你自己就要这样想："他（她）真的是完美的吗？不可能。可能只是我了解得不够深入全面而已，或者我产生了审美错觉。这样的恋爱不真实、不扎实，失去了也不是坏事。"

9. 多参加集体活动，多和别人在一起

失恋之后不要一个人闷在家里，要积极参加聚会、出游、看表演、打球等有意思又有很多人参与的集体活动，并尽量和别人谈一些有趣的话题，跟着大家一

起笑，有利于驱散心理阴霾。

10. 出门去旅行

失恋后留在故地，只会让你陷于痛苦而无法自拔。不妨离开你们曾经的幸福天堂，跟随旅行团或与一群朋友到异地去游玩。异地的人文风情会让你耳目一新、视野开阔，新的感受会冲淡你内心的烦恼。

11. 与老友联络

恋爱期间“重色轻友”、全然不问朋友死活，朋友也不会怪你。不过现在又一个人了，再不找老朋友叙叙旧可就有点太淡薄友谊了。朋友才是最靠得住的，又了解你、又包容你、又疼惜你。和他们在一起游玩、聊天、运动、喝酒、唱歌或者干脆在他们面前大倒苦水，你不用掩饰、自在自得，全然没有失恋之后的自我否定和怀疑，有助恢复心理平衡。

12. 用学习和工作来冲淡烦恼

热恋时落下的功课和工作现在终于该补一下了吧？不妨化失恋的悲痛为力量，努力学习、埋头工作，会有意想不到的成就与荣誉降临到你头上，正所谓“塞翁失马，焉知非福”。这时候，恐怕你感谢当初的失恋还来不及呢。

13. 要懂得爱惜自己

要忘掉一段曾经真心付出的感情，绝非一蹴而就的事情。不要太苛求自己，要给自己留出空间与时间。要知道，你的生命不光属于你一个人，还属于你的亲人、你的朋友和你的工作岗位，你必须珍惜自己，你没有权力自暴自弃。失恋了，不必再挂念那个人了，正好可以多疼惜下自己。

上面讲述的是几副失恋初期的“特效药”，可以暂时缓解强烈的心理刺激、疏导负面情绪，不至于被失恋的痛苦泥潭所淹没。但要恢复到恋爱之前的心理状态、重新定位自己，还需要加强长期的心理调适。

14. 不要将新旧恋人作比较

有位小姐，对初恋的感情不能割舍，等她有了第二个男朋友后仍与初恋情人藕断丝连，影响到她对新恋情的投入。到她有了第三个男友的时候，她又对第二个男朋友念念不忘，常想起他的好处而不能专注地去发现现任男友的优点，结果她总是不能对在她身边的人感到满意。对方真的那么差吗？还是她开车只看后视

镜，而没看到车子正前方的金矿？

有位女士，她的先生对他以往的情人十分眷恋，不仅把以前的信和照片小心收藏，还常拿以往情人的好处来和这位女士比较。那这位女士内心会有什么样的感受呢？又有谁愿意自己就是这位女士？

过去的事就让它过去吧。要接受并认定这个事实，收起回顾的眼神，转过身来向前看。把过去抛得越干净，将来就可能越幸福。拿过去来折磨自己也折磨后来人，是非常不负责任的行为。

15. 不要模仿他或她

如果你深爱的人拥有你所欣赏的优点和特质，热恋中你也要做自己，不要把其性情习惯“内化”到你自己的人格与生活里，失去后更不要模仿他或她。世界上没有第二个人会和你一模一样，某种意义上说你就是最美的，何不保持我们自己的本色？本色才是魅力的来源。

16. 不要马上再找一个类似前恋人的人

虽然失恋了，但和他或她有些相似的人仍会对你有吸引力，要注意不要立刻去找个那样的人替代前恋人。首先要冷静下来分析这类人身上究竟是哪一点令我们无法抗拒？那种特质是否也有缺点？跟我们的性情是否可以配合得来？如果合得来，为什么会分手？再者，将以后的恋人看做是前恋人的替代品是不道德的，既是对自己的折磨，也是对别人的伤害。

17. 多交普通朋友

多交些普通朋友对你是有好处的。特别是与异性的普通朋友交往，不仅可以学习如何与异性相处，还可以培养自己对异性的判断力。等到真正适合的人出现后，你就不会错过机会了。交往时不妨先当做普通朋友，敞开心与人自然地交往。有道是“有心栽花花不开，无心插柳柳成荫”，越不苛求，缘分可能越容易到来。

18. 完善自己

失恋后要仔细检讨自己的不足之处，想想自己有哪些缺点？是不是人际交往能力不强？比如和人说话时语气粗鲁，或唯唯诺诺，或者动不动就发脾气？是不是自己不够成熟独立？比如依赖性太强、没有安全感、占有欲太强等？如果答案

是肯定的话，那就要适度地改变自己，使自己成长。成长之后的你，以后在拥有爱情时就不会再犯同样的不利于培养感情的错误了。不过，找自己的不足之处时要把握分寸，不要陷入自卑的泥潭。

寻找爱情就像寻找工作，失败一百次何妨，成功一次足矣。如果你就是那失恋的人，如果你还困在它的阴影里，那么现在该破茧而出了。接受现实，放眼未来，勇敢前行，你终会获得属于你的爱情。

婚姻与爱情

有一天，柏拉图问老师苏格拉底什么是爱情，老师就让他先到麦田里去，摘一棵全麦田最大、最好看的麦穗来，其间只能摘一次，并且只能向前走，不能回头。

于是，柏拉图按照老师说的去做了。结果他两手空空地走出了田地。老师问他为什么摘不到？

他说："因为只能摘一次，又不能走回头路，其间即使见到最大、最好看的，因为不知前面是否还有更好的，所以没有摘；走到前面时，又发觉总不及之前见到的好，原来最大、最好看的麦穗早已错过了。于是我什么也没摘到。"

老师说："这就是爱情。"

又有一天，柏拉图问他的老师什么是婚姻，他的老师就叫他先到树林里，砍下一棵全树林最大、最茂盛、最适合放在家做圣诞树的树。其间同样只能砍一次，以及同样只可以向前走，不能回头。

柏拉图于是照着老师的话去做。这一次，他带了一棵普普通通，不是很茂盛，亦不算太差的树回来。老师问他，怎么带这棵普普通通的树回来，他说："有了上一次的经验，当我走完大半路程还两手空空时，看到这棵树也不太差，便砍下来，免得错过了，最后又什么也带不出来。"

老师说：“这就是婚姻！”

人生其实就像穿越麦田和树林，只能向前走一次，不能走回头路。要找到属于自己的最好的麦穗和大树，找到自己最理想的爱情与婚姻，何其难也？而且，爱情与婚姻往往是不能等同的：自己爱的人并不一定能和你结婚，跟你结婚的未必是自己爱的人。

在现代的中国，爱情和婚姻的一致较以前有了很大的改善。1994年，在北京有一个抽样调查，结果正好有一半的人认为：自己最爱自己的妻子，妻子也最爱自己。在这一半的夫妻里，是有爱的，其次是“一般爱”、“不太爱”之类。可无论什么年代，爱情和婚姻的冲突是永远也不会消失的。

虽然爱情和婚姻都包含某种情感承诺，但爱情更多的是恋人们的彼此愉悦，是以自发的相互喜爱为主的，随意性较大，不受法律的约束。恋爱时，双方都很自由：想什么时候见面就什么时候见面，想什么时候分开就什么时候分开，感情不好了就分手，不会有太多的牵牵扯扯。婚姻就不一样了，它是双方承担责任与义务的法律契约。爱情在婚姻中也是一种责任。婚姻是爱的意愿，结婚实际上相当于对爱情发布永远相爱的誓言，正如弗洛伊德所言：“不管婚姻是由他人撮合，还是个人的选择，一旦决定结婚，这种意愿行为就应该保证爱的持久。”与爱情相比，步入婚姻的围城需要具备以下心理素质。

1. 必须具备利他的品质

步入了婚姻生活，双方就都不能以自我为中心，否则便会对婚姻彻底绝望。婚姻中最忌讳自我中心主义，许多无谓的夫妻争吵都是由此引起的。可现代人往往是这样的，一旦婚姻不如己意，就想离了再来。婚姻生活中夫妻双方应该具备一定的心理韧性，学会忍耐种种缺憾和承受种种挫折。但容忍并不是无原则地放纵对方，而是双方都合理地谦让，以减少婚姻矛盾。

2. 必须具备责任感

结婚意味着责任、义务和忠实，不能太情绪化。热恋中的恋人吵架后可能好几天都互不搭理，但夫妻两个吵得再凶，即使动手打起来，对方伤病了不能不管，家务该干的还是要干，饭该做的还是要做，老人孩子不能弃之不顾，客人来了还是要客客气气地一起接待。这就是责任和义务，正如日本学者国分康孝所说

的："恋爱连孩子都会，结婚则非成年人不可。对于太幼稚的人来说，结婚是负担。结婚要讲伦理，负责任，要有很强的实际生活能力。"

3. 必须具有务实的精神

恋爱的人可以摆脱一切虚荣与世故，不顾一切现实条件的束缚，达到某种程度上的超脱境界，洒脱奔放。而婚姻必须面对和接受社会现实：每天都要与"柴米油盐酱醋茶"打交道，要经常探望双方的父母，要关心孩子的成长与前途……婚姻生活实实在在、点点滴滴，日复一日、年复一年，离开务实精神如何应付呢？

仅仅具备了以上几种心理素质是不够的，还必须充分认识和理解婚姻与爱情的冲突，只有这样才能更好地把握婚姻生活，更好地为爱情保鲜。


第六章
健康心理学

| 多给予少索取 |

“慷慨地给予快乐，自己更快乐。”在我们的生活中，有时候给予比接受更令人快乐。毕竟在我们为他人付出爱心与真诚时，自己也会在不知不觉中体味到人生的快乐。

有个心理学教授和一个学生一起散步，走了一会儿，他们拾到了一双鞋子，估计是在附近干活的人的。学生对教授说：“我们把他的鞋藏起来，躲到树丛后面，看他找不到鞋子的感受，怎么样？”教授比较有修养，他说：“我们不能把自己的快乐建立在那人的痛苦之上。你可以通过他给自己带来更多快乐——你在每只鞋里放上一枚硬币，然后躲起来观察他的反应。”学生照做了，随后他们躲进了旁边的树丛。

那个人做完了手上的事情，回到这里，一边穿衣服，一边把脚伸进鞋里。突然感到鞋里有个硬东西，弯下腰去摸，竟然发现一枚硬币。他的脸上充满着惊讶和欣喜。他继续去穿另一只鞋，又发现了另一枚硬币。他激动地仰望着蓝天，大声表达自己的感激之情，他的话语中谈及了生病和无助的妻子、没有东西吃的孩子……学生被深深地感动了，他的眼中充满了泪花。这时教授说：“你是不是觉得这比恶作剧更有趣呢？”年轻人说：“我感觉到了以前从不曾懂得的一句话——给予比接受更快乐！”

帮助别人的同时，自己也获得了快乐，何乐而不为呢？一个聪明的人懂得给予比接受更快乐的道理，并且时时处处都能够为别人着想，给别人帮助。

有一个关于给予与接受的小故事。

吉姆在圣诞节前夕收到了一辆新轿车，是他哥哥送给他的圣诞礼物。圣诞前夜，当他刚刚走出办公室时，发现一个小男孩正在看他的新车。

“先生，这是你的车吗？”小男孩见到吉姆开口问道。“我哥哥送给我的圣

诞礼物。”吉姆回答。

“你是说，这车是你哥哥白白送给你的？”小男孩吃惊地瞪大了眼睛：“我希望……我将来能像你哥哥那样。”

吉姆听了大吃一惊。在吉姆看来，小男孩也非常希望有这样一个好哥哥。出于对小男孩的喜爱，吉姆邀请他坐自己的车兜一圈。车开了一段路，小男孩突然把头转向吉姆，请求吉姆把车开到他家门口。吉姆以为小男孩想在邻居们面前炫耀一下，他是坐新轿车回家的。

等吉姆把车停好，小男孩赶快跳下车，不一会儿，就背着他的脚有残疾的弟弟回来了。他告诉弟弟，将来他一定要给弟弟买一辆车。这样弟弟就可以坐在车里看那些商店橱窗里的圣诞礼物了。

小男孩的话很让吉姆吃惊，吉姆为此感动不已，连忙下车把那个残疾小男孩抱进了车里，三个人开车兜风，一直到很晚。这一天晚上，吉姆知道了一个道理：给予比接受更让人快乐。

小男孩是一个很懂事的孩子，他的一举一动深深地打动了吉姆。小男孩为残疾的弟弟付出了真诚的亲情，他的弟弟是世上最幸福的弟弟，小男孩也因此而幸福快乐着。

给予比接受更令人快乐，确实如此，帮助别人是一件非常快乐的事情。不要老想着从别人身上得到什么，而应该想着能够给予别人什么，因为在生命中，给予比接受更让你觉得快乐。所以，当别人需要你的帮助时，你应该给予最真诚的帮助。如果你给予别人的越多，你就能得到更多的关心、勉励。因为那些获得你帮助的人，会慢慢地累积成一股庞大的力量，回馈给你所需要的帮助与支持，而这些将会为你的成功积蓄宝贵的力量。

移走你心中的“旧水泵”

心理学家罗伯特·贝特尔教授说：“别人是以你看待自己的方式看待你。”有什么样的内心世界，就有什么样的外界眼光。内心世界一旦改善，外在处境必然随之好转。一个掌控自己内心世界的人，会活得更加坦然和快乐。

幸福并不是拥有很多东西，很多人因为贪婪而迷失了自己的真性，失去了生命的快乐。人生如水，我们必须学会像水一样去适应环境，和谐相容，正如一句话所说：“我改变不了周围的环境，但我可以改变自己的心境。”调整好自己的心态，坦然接受生活的考验，我们一定会拥有美好的人生。

梅芬讲起自己的一段经历：

新房装修工作进入尾声的那天，随着油漆师傅一声“全部好了”，她怀着高兴的心情来到将要入住的新房，突然间发现厨房水槽下有个旧水泵，锈迹斑驳的样子，在经过粉刷后的墙面衬托下，显得异常刺眼。

油漆师傅表示可以帮助处理，当师傅打算开始动手时，他闲聊起来：“这个水泵是做什么用的？”“没有用，早就坏了！”“啊？那有插电吗？”“没有，线路都拔掉了！”“那为什么要漆，不干脆整个拔掉？”现场一阵默然，大家面面相觑。

“对啊，为什么不拔掉呢？”

“那不要漆啦，你借我螺丝刀，我帮你们拔掉！”

没过多久，油漆师傅就处理好了那个闲置好几年的旧水泵。

她突然想到，人的心不也是这样吗？

在我们的灵魂深处，也许就有这样一个旧水泵存在着。有时候，它是我们年少时候错爱的一个人；有时候，它是我们曾经遭遇过的挫折与伤害；有时候，它是我们习以为常的偏见与固执。试问一下，在我们的内心到底有多少东西，我们

错误地摆置却总认为无法挪移呢?

勇敢地放下，是一种智慧，更是一种幸福。只有放下应该放下的，才能够拥有真正的快乐。给自己一点勇气，移走你心中的“旧水泵”，别让它阻挡了你寻找幸福的道儿。

为什么一些人成功了，却常常感到内心很失落呢?这是因为他们在埋头苦干时，只是为了忙碌而忙碌着，并未洞悉自己心灵深处的欲望。

人生其实就是一个奋斗的历程，人生其实就是通过不懈地努力让生命更加圆满而已。然而，我们并不是什么事情都一定要争取到手，相反，我们要有随时准备放弃的心理。放弃那些对我们的人生无益的东西，然后再继续前进。

如果我们永远固守着已经获得的功名利禄，永远为了进一步的权钱职位、风头利益而勾心斗角，那么不管什么样的生活方式，都会让我们气喘吁吁，太多的时间和精力也在不知不觉中被耗费了。这样，不仅自己的正常发展受到了限制，甚至有可能会迷失自己的方向。

我们不可能得到全部自己想要的东西，既然没有能力得到，那么只好放弃了。人生就是一个不断选择与放弃的过程。当我们放下了自己应该放下的东西时，人生包袱就会顷刻间变轻，就可以轻松愉快地走自己的路，人生的旅行也会更加快乐，这样，才可以登得高，看得远!

幸福不是获得的多，而是因为计较的少!

心态良好才能幸福

有位哲人曾经说过：“脸上挂着笑容的人，心中充满喜悦；脸上阴云密布的人，有着忧伤的灵魂。”你希望成为哪种人呢?一个正常人都会选择前一种，谁不想让生活充满阳光呢?只有满心喜悦，我们的心才能充满阳光，只有满心喜悦，幸福才离我们更近一些。

幸福实际上就是一种心态，只要我们面向阳光，阴影就会被甩到身后，幸福也会不请自来。有人说，人与人之间的差异微乎其微。这个微乎其微的差异，就是心态的差异，而这心态的差异，正决定了我们的生活是否幸福。所以拿破仑·希尔说："心态是左右命运的遥控器，我们人生的成败全在于心态。"

曾有一个法国人，在他42岁时依然没有自己的事业，他自己认为自己糟糕透顶：离婚、破产、失业……他看不到自己生存的价值和人生的意义究竟在哪里，而且心中充满了怨愤之情，脾气也因此变得越来越古怪、易怒，大有一击即破之势。有一天，他在巴黎街头漫不经心地散步时，被一个算命人截住了，算命人想给他算上一命。因为生活的不顺利，他的确有些信命了。算命人在看过他的手相后，对他说："您将来会很有成就，是个了不起的人！"

"什么？"他大吃一惊，"你要我呢？！"

算命人平静地说："您真的不知道您是谁？"

"我是谁？"他暗想，"我是穷光蛋、笨蛋、倒霉鬼，我是个被生活抛弃的人！"但是他依然故作镇静地问："我是谁呢？"

"您是伟人！"算命人说，"我告诉您，您是拿破仑转世投胎！您身上流的血、您的勇气和智慧，都是拿破仑的！先生，您难道没觉得自己长得很像拿破仑吗？"

"不会吧……"他迟疑地说，"我离婚了……我破产了……我失业了……都快无家可归了……"

"嗨，那些都已经过去了。"算命人接着说，"您将来会非常了不起！如果您不相信，我可以不收您钱。但是，我可以肯定，不出五年，您将是法国最成功的人，因为您是拿破仑转世！"

他假装什么都不相信，但是心里却说不出的痛快。这让他对拿破仑产生了浓厚兴趣，回家后，他找了很多关于拿破仑的资料阅读。他在很多方面都模仿拿破仑雷厉风行的作风，包括说话和走路。渐渐地，他感觉周围的环境起了变化，他的朋友、家人、同事和老板都换了另一种眼光、另一种表情去看他，事情也变得顺利起来。后来他才明白，其实什么都没有变，只是自己的心态变了。在他55岁那年，他成了一位亿万富翁，成为了法国名流。

这就是心态的巨大力量，如果他还像以前一样，觉得自己是个失败者，他的生活依旧会是死水微澜。所以，只有我们改变心态，用充满阳光的乐观心态面对生活，才能让心情不留阴暗面，让生活也同样充满阳光，这样，我们才能获得真正的幸福。

运用智慧将坏事转变为好事

“好”与“坏”是事物的两个方面，只要我们能换个角度思考问题，将坏事变成好事，那么我们的生活就只有快乐，而不会有痛苦了。

人正是因为有自己的思想和七情六欲，才有了诸多的不愉快。一阵风吹来，树叶会发生摩擦，但风停下来，树叶也就相安无事。然而，在我们的生活中，难免会有一些令人烦恼的“小事”发生，如果对此不闻不问，那么任何小烦恼都会演化成大麻烦；如果能够妥善地处理，那么坏事也可以变成好事。当我们把坏事办成好事，我们的生活里就只有幸福而没有痛苦了！

宇宙足球厂在不经意中成为一场荒唐官司的被告。

在法庭上，一位妇女声泪俱下，控告一个破坏她婚姻生活的第三者。“在我二十多岁嫁给他的时候，他就发誓再也不与这个第三者来往了，可如今二十多年过去了，他还在迷恋着那家伙。尤其是最近，不管是白天还是黑夜，他都抱着那第三者疯狂地叫呀、跳呀。”

法庭上的人都对这位妇女抱以无限同情之心，然而当她说出了“这个第三者就是那臭名昭著、家喻户晓的足球”时，所有的人都捧腹大笑。

在法官告诉她，足球不是人，不能成为被告的时候，这位妇女却说：“我不是告足球，而是告一个厂家。”“就是宇宙足球厂，这个厂每年生产20万个足球，使得多少像我这样的女人成为受足球这个第三者迫害的女人，甚至成为‘足球寡妇’。我要求该厂给我赔偿。”

这场荒唐官司很快就传到了英国的每个家庭，成为人们茶余饭后的笑料。

但宇宙足球厂却没有把这事仅作为一个笑料，他们决定用足球这次事件，扩大企业影响。不久，各大媒体上又出现一条新的消息，宇宙足球厂不仅为自己的产品使这位女士独守空房向她道歉，而且付给这位女士10万英镑“孤独费”。

这宗离奇的赔偿很快又被各种大大小小的媒体炒得沸沸扬扬，宇宙足球厂的老板一面接受大群记者的采访，一面乐呵呵地看着自己的足球销量节节上升。“不幸”遭遇官司的宇宙足球厂，就这样成功地利用炒作，将一件坏事变成了让企业大大受益的好事。

这位老板将意外的“人祸”向有利于自己的方向转化，在遭遇“天灾”后，也没有怨天尤人，而是想方设法，变坏事为好事。

还有这样一个故事：

晓卫的苹果园位于有名的高原苹果产区，产出的苹果味道纯正，汁浓爽口，销量一直不错。

可是一场特大冰雹袭击了他的果园，一时间，红透枝头的大苹果被冰雹打得遍体鳞伤。本来，这年晓卫还算着又有一大笔收入的，可现在，这些原本漂亮可口的苹果已是斑痕累累，这又怎么能卖得出去呢？看来，他是赔定了。

一筹莫展的晓卫，随手拿起一个苹果咬了一口，却发现这是遭遇冰雹侵袭的苹果，有着寻常苹果没有的清香和美味。

此时，他脑中闪出一个灵感，于是他立即草拟了一个广告：“这批苹果个个带伤，但请看好，这是冰雹打出的伤痕，是真真正正高原苹果的特有标记。它们果肉紧实，具有真正的果糖味道，是一般苹果难以比拟的。当然，如果你不喜欢这种高原特有的味道，我们欢迎退货。”写完这个广告后，晓卫按照订单，将这些惨遭雹打的高原苹果装箱，附上广告，发往各地。当各地买主收到这批“貌不惊人”的苹果后，再按广告所说，半信半疑地咬了一口满是伤痕的苹果后，共同的反应是，大叫：“嗯，味道真棒。这真是高原特有的苹果呀。”结果，大家不仅没有退货，还有人专门来电要求购买这独特的“高原苹果”。

一时间，好吃不美的“高原苹果”畅销各地，晓卫不仅没有遭受损失，反而获得了比往年更高的利润。正所谓不怕坏事扰，就怕没头脑！

其实，在生活中遇到一些不顺心的事情是很正常的，所谓“坏”与“好”只是相对的两个表面，只要我们换个角度考虑问题，运用自己的智慧将坏事转变成好事，那么我们的人生将会更加幸福与美好。

执著于物质追求就不会快乐

什么是“一毛不拔的铁公鸡”？它是指一个人为人处世吝啬、小气。吝啬是一种不正常的心态和行为。吝啬是一种有能力资助或帮助他人却不肯付诸行动的行为。

吝啬之人都非常计较个人的得失，遇事总怕自己吃亏。他可以大慷公家之慨，但对于个人利益却不肯做出半点让步。这种人总是高估人家，低估自己，永不知足，因而也具有贪婪之心。吝啬之人非常看重自己的财富与利益，为了既得利益，可以六亲不认，甚至“老死不相往来”。对别人的苦楚显得冷漠无情，毫无怜悯之心，甚至落井下石。这样的人很少参与社会活动，也不关心周围的事物，“事不关己，高高挂起；明知不对，少说为佳”。他们不愿意帮助别人，因此也不会有什么知心朋友，有了困难也就很难得到别人的帮助。

在商场上，这种人最常见的表现就是利用朋友达到自己的目的，事成之后就过河拆桥，既不表示感谢也不再与朋友往来了。实际上，这种短视和狭隘的做法，只会使他们的朋友越来越少，路越走越窄，无异于搬起石头砸自己的脚，当然，他们可能还没有意识到问题的严重性。有句话说得好：“朋友不能只交一次。”如果你刻薄地对待别人，等到你遇到困难的时候，即使求爷爷、告奶奶，人家也会无动于衷，因为你的真实嘴脸早就被人看透了。

社交场合，你一定要学会“相互买单”，今天你喝了别人的酒，明天就要知趣地主动买单。求人办事，也要学会礼尚往来。

生活中，如果一毛不拔，同样会给自己和别人带来烦恼。因为可能你总是在

不停地算计：我怎样才能占到这个便宜？我究竟能获得多少？我怎样才能以几乎为零的付出，得到他人的帮助呢？

这些人不仅借别人的钱迟迟不还，还害怕借钱给别人，实在躲不过去，比如直系亲戚借钱，这才被迫“拔出一根毛”，然而又心疼得要命，白天夜里惦记个没完。如此忧心忡忡、对几分小利斤斤计较，实在是谈不上快乐，也许因此积劳成疾也说不定。

很久以前，一只铁公鸡死后要求面见天帝。它愤懑地说：“下辈子我一定要做人。当铁公鸡不仅遭人戏弄还没有钱。看看我的主人吧，他们衣着华丽，使用的东西又那么先进，做人是世界上最美妙的事情！”

天帝笑着说：“你这个要求也不为过，你有这么一个好运气，和人几乎一样聪明，最主要的是操作起来很简单……”

这时，一群可爱的天使向铁公鸡走来，他们手中都拿着一把小镊子，接着就抓住铁公鸡，飞快地拔起它身上的毛来。一时间，铁公鸡痛得嗷嗷直叫，它不满地问天帝：“你刚才不是说我的要求不过分吗？为什么要这么折磨我？”

天帝仍然温和地笑着说：“你要变成人自然要先拔掉身上的毛！只有这样才能变成一个人，你要一毛不拔怎么能做人呢？”

在与人交往的时候，千万别做个一毛不拔的铁公鸡。一个人要活得快乐幸福，就得大方一点，慷慨一点。

亚里士多德曾描写那些富人们：“他们生活的整个想法，是他们应该不断增加他们的金钱，或者无论如何不损失它。一个美好生活必不可缺的是财富数目，财富数目是没有限制的。但是，一旦你进入物质财富领域，很容易迷失你的方向。”

房地产开发商德里克说：“虽然我拥有超过200万英镑的财产，但我感到压力很大，我不能在每年15万英镑的基本收入的基础上使收支相抵。我想也许我正在失控，我总是苦于奔波，但我还是错过了好多约会。当我不得不作决定时，我感到好像有人把他的拳头塞进了我的肠子里并不松手。午夜时，我会爬起床开始进行设计，我只是想让我平静下来。我无法睡觉，无法停下来，然而我还是不能取得进步。”

很明显，在德里克看来，他所取得的一切都没什么意义，他坚信当他达到他的金融目标时，他将感觉像一位国王。金钱已成为他的自尊和支柱，一种对人的价值的替代物。他意识到金钱本身绝不可能让他幸福，并且一直到他重新界定他的价值和他的优先考虑事项为止，德里克将继续在成功边缘摇摆不定，将家庭和健康置于危险中。

迷恋金钱有多种表现方式，德里克只是体现出其中的一种。然而，当金钱作为一种生存手段的价值消失时，金钱本身便成了一种欲望的盲目追求；当它被置于爱情、信任、家庭、健康和个人幸福之上时，它总是倾向于腐烂。金钱的价值越是超出了它的实际市场价值，这种腐烂将越能深入地渗透。

“抓住金钱不放很难，这就像一块小冰块一样。你不可能刚刚成功获得它，然后就生活安逸……当你获得金钱时，你将经历一次质变，你的心可能将不再信任别人，你会开始猜忌别人，甚至对拥有更多的人产生憎恨的敌意。”

如果拥有金钱，你的性格却变了，你还可能拥有快乐吗？金钱买不到健康、买不到友谊、也买不到爱情与亲情，何必苦苦执著于对物质的追求而把自己活活累垮呢？应该享乐的时候就享乐，应该工作的时候就工作，过分地为钱劳碌、为利奔波，你将永远都感受不到生活的快乐。

除掉贪心才能幸福

美国著名教育家德里克·博克曾提到：虽然很多人坚信一种观念，即财富越多，他们就越幸福，但研究显示，这基本上是不正确的。他以美国社会为例，发现了一个现象：尽管实现了经济的巨大增长，但美国人的整体幸福水平在过去的半个世纪中几乎没有任何提高。

这个问题对于我们每个生命个体，意义都非常重大。如果财富并不总能带给我们幸福，那么我们为什么还要放纵内心的物质欲望的深流而盲目追求呢？

阿拉伯有句谚语说得好："把贪心除掉，你的脚镣就能打开。"显然，养成了贪婪的恶习，便如一副无形镣铐加在身上，除非及时痛改前非，否则难免终身受害。

有个穷人在田地里锄地，突然锄出一条小蛇，他不愿意打死它，就对它说："你快逃吧，不然让人看见了会被打死的。"

小蛇迅速地爬走了。

晚上，他做了一个梦，梦见一个白衣少年对他说："我是被你放生的小蛇，为了报答你，我可以帮你实现一个愿望。"

穷人说："我能有什么愿望呢，只要能过上有衣穿、有饭吃、有房住的日子就行了。"

小蛇说："这很简单，我给你一个盆，盆里有一枚金币，你可以去盆里拿金币，每次拿一个，永远也拿不完，但是要记住，不能太贪婪！"

穷人醒来，果然床前有一个小盆，里面有一个金币，他就去拿金币，拿出一个，盆里又出现一个，金币不断出现，他总也拿不完。

穷人简直高兴到了极点，他不停地拿，金币越来越多，足够他用的了，但他还不愿意停下来。金币已经堆得很高了，他依然没有住手。他又累又饿，精疲力竭。

他想："我不能停止，金币还在源源不断地出现啊！"最后他实在坚持不住了，想扶着堆得高高的金币站起来，不料他身子一歪，靠在金币上，大堆的金币倒下来，把他砸死了。

贪婪的结果，是葬送了自己的性命。

意外之财不可得，这是人人皆知的。但当我们偶尔拾遗时，却会下意识地占有，并期盼再次不劳而获，于是就有了贪婪之心。贪婪与懒惰是一对孪生兄弟，它们看不起劳作，于是在馅饼掉下之前便饿死在贪欲上。

人的贪心有各种各样的表现，像对财富的贪得无厌，对财物的贪污受贿等，所有"贪"都是由人的贪心造成的。

叔本华说："财富和海水非常类似，越喝喉咙就会越干燥。"

席勒说："贪者终至一无所得。"人是有欲望的，正因为有了无穷的欲望，

才有了追求上进的心；正是有了无数上进，人类社会才一步步向前发展，变得越来越文明。

但是，人们如果过度放纵自己的欲望，势必会变成贪心，而贪心过度无疑会毁灭人类。正是人类对大自然无休止的贪婪，造成了资源枯竭，使生态面临危机。

当物质欲和精神欲统一在一起的时候，会产生一股巨大的人生动力，激励人们在事业的道路上奋力开拓。但是，一个人必须注意使这种贪心在适度的范围内膨胀，否则会咎由自取。

财富就像滴水凝石，从一点一滴和日积月累中得来，容不得半点浮躁和功利。只有在任何时候都保持平静而放松心境的人，才能脚踏实地地为自己的前程打下坚实的基础。

做事要懂得适可而止

有一位牛津大学中文系的学生很喜欢文学，于是他花费心血创作了一部小说，拿给导师请其指点。由于导师正患眼疾，学生索性将这部作品读给导师听。

读完最后一个字后，学生停了下来。导师问道："完了吗？"听语气好像是意犹未尽，还在期待下文。

这一问激起了学生的热情，他立即灵感迸发，马上说："没有啊！下面更精彩！"

学生回家后，立刻续写了故事，又去念给导师听。

读完新的故事后，导师又似乎意犹未尽地问："结束了吗？"

学生心里更加高兴，他想，一定是我的小说太精彩了，叫人欲罢不能！他很快又回家续写了。

当他第三次去导师家，给导师念故事的时候，导师说："其实你的小说早该收笔了，在我第一次问你完了没有的时候，就需要收笔了。何必画蛇添足、狗尾

续貂？在该停的地方就要停下来，看来，你还没掌握好情节设置，尤其是缺少决断。决断是成为作家必备的素质，否则，总是拖泥带水，又怎么能引起读者的共鸣呢？”

生活也是如此。生活中充满了风险，因此我们总要不断地作出选择：前进或是后退，坚持或是放弃，是离开还是留下等，而面临最多也是最难的选择，就是有关金钱和利益方面的投资，例如在操作股票的时候，是选择投资还是放弃？投资有可能大赚一次，也可能全赔进去；放弃了自己肯定不会有什么损失，但是浪费了一个赚钱的良机也是种损失。当我们投资的那支股票正在看涨时，是抽身而退还是等它涨得更高？别着急，看了下面这个故事，你可能就会有所感悟。

春秋时期，越国人公孙策琢磨出一个抓野鸡的办法，他把一只箱子做成一个罩子，并且抓了一把玉米，边走边撒，一直撒到箱子附近，之后他在箱子的盖子上系了一根绳子，自己攥着绳子的另一端，躲在一边远远观察着。

很快，就有野鸡发现了地上的玉米，开始吃了起来。公孙策数了数，被引来的野鸡有10只，如果都能抓住就可以解决好几天的吃饭问题。公孙策耐心地等着野鸡自己进入箱子，功夫不负有心人，没过一会儿，就有三只野鸡进入了箱子，外面的野鸡看里面没有什么危险，还有玉米粒可以吃，也都钻进去了，只有两只似乎在想要不要进去。公孙策在一边暗自祈祷，希望其余的两只野鸡也进到箱子里。

他正想着，一只野鸡好像是感觉到了危险，从箱子里溜了出来，他有点后悔没有及时拉下箱子的盖子，于是暗自想，等它回去我就拉箱子。可是，在他这样想的时候，又有两只野鸡跳了出来。公孙策这下更加后悔了，但依然抱着侥幸心理：它们一会儿还会钻回来的。然而，最后却是所有野鸡都从箱子里钻了出来，留给他一个连玉米粒都没有的空箱子。

公孙策之所以捕捉野鸡失败，就是因为他不懂得见好就收。假如他在有8只野鸡进入箱子时就拉下盖子，或者是第一只野鸡跑出来时就及时收手，那么他最少也能收获7只野鸡。但他总是期盼有更好的情况出现——有8只时希望是10只，有了7只又希望是8只……没有见好就收，到头来不仅竹篮打水一场空，自己还损失了一把玉米。

捕捉野鸡要懂得见好就收，做事更是要懂得见好就收，不懂得停止脚步的人，一定有一颗追逐欲望之心，总是想着有很多的利益在等待自己。同样，在股市上越是不懂得适可而止，就越容易被套牢。因为投机心态容易使人的理智和判断力发生混乱，抵制不住诱惑，从而犯下严重错误。那些在股票市场因为投机而损失的人，心里一定都存在贪婪的念头，其因果链条是：贪婪——投机——造成投资损失——后悔莫及……

不懂得适可而止的人还非常容易受骗。从各大媒体报道的投资诈骗事件中能够得出结论，不少金融投资诈骗的手段很低劣，可上当者中不乏高智商人士，其中还不乏“精明”之人，不过他们都有一个共同点，就是急于赚更多的钱。骗子只需要掌握这一点，将他们的贪婪之心激发起来，就能让他们失去正常的判断力，这时再骗他们就是轻而易举的事情了。

因此，我们要警醒了，在投资上，如果见好就收，至少可能保证赚钱；如果一味等待更多的利润而错失抽身的良机，最后很可能会把先前赚的钱也全赔进去，甚至血本无归。

见好就收不只可以保住现有的收入，更是一种以退为进的战术，运用好这种战术，就是职场中的常胜将军。

学会该牢记什么，该忘记什么

生活永远都是向前行进的，我们应该懂得在必要的时候忘记过去，关上过去那扇门。

无法忘记过去的人，常常会连今天也失去，沉迷于昨日的人，很可能会错过人生美丽的金秋、辉煌的未来。活在昨天里的人不愿意面对今天和各种变化，当今天发生新变化时，就会茫然不知所措，变得烦躁不安。

时光的流逝永不停息，我们应该学会忘记过去的遗憾、过去的伤痛，因为还

有许多美好的事在等着我们。

阿拉伯著名作家阿里，有一次和吉伯、马沙两位朋友一起旅行。三人行经一处山谷时，马沙失足滑落。幸而吉伯拼命拉他，才将他救起。马沙于是在附近的大石头上刻下了："某年某月某日，吉伯救了马沙一命。"三人继续走了几天，来到一处河边，吉伯跟马沙为了一件小事吵起来，吉伯一气之下打了马沙一耳光。马沙跑到沙滩上写下："某年某月某日，吉伯打了马沙一耳光。"

当他们旅游回来后，阿里好奇地问马沙为什么要把吉伯救他的事刻在石上，将吉伯打他的事写在沙上？马沙回答："我永远都感激吉伯救我，我会记住的。至于他打我的事，我只会随着沙滩上字迹的消失，而忘得一干二净。"

在漫长的人生中，我们的确应该记住一些应该记住的事情，但是我们更应该学会忘记一些应该忘记的事情。只有这样，我们才不至于痛苦地活在记忆里，而永远无法勇敢地直面现实的生活。

快乐是每个人追求的目标，要让自己快乐，就必须给自己减压，减压的好方法就是学会忘记，人生需要能拿得起，有时候放得下更重要。

佛经里有个小故事，说小和尚和老和尚一起去化缘，小和尚毕恭毕敬，什么事都看着师父，走到河边，一个女子要过河，老和尚背起女子过了河，女子道谢后离开了，小和尚心里一直想着，师父怎么可以背那个女子过河呢？但他又不敢问，一直走了20里，他实在憋不住了，就问师父，我们是出家人，你怎么能背那女子过河呢？师父淡淡地说，我把她背过河就放下了，可你却背了她20里还没放下。

老和尚的话充满禅意，仔细想想，也是非常有道理的。人的一生像是一次长途跋涉，不停地行走，沿途会看到各种各样的风景，历经许许多多的坎坷，如果把走过去看过去的都牢记心上，就会给自己增加很多额外的负担，阅历越丰富，压力就越大，还不如一路走来，一路忘记，永远保持轻装上阵。过去的已经过去了，时光不可能倒流，除了记取经验教训外，其余大可不必耿耿于怀。

"人生不如意事常十之八九"，这是我们在日常生活中遇到挫折时常发的感慨。的确，有哪个人的人生能一帆风顺而无波无澜呢？成人的世界背后总有残缺，命运就如一叶颠簸于海上的舟，时刻会遭受波涛的无情袭击。"万事如意"

只不过是美好的祝福而已，在活生生的现实面前，它显得何其苍白无力。因此，我们应学会忘记，忘记过去曾经带给我们的阴影。不要轻易说“想要把你忘记真的好难”，不要固执地摇着头说“痛苦的往事怎能说忘就忘”。只要退一步想一想，给人类带来光明的太阳也有黑子，给我们以阴柔之美的月亮也有阴晴圆缺，我们就能渐渐忘记昨天给我们带来的阴影，坦然地面对今天的太阳，微笑着迎接明天的生活。

也许我们曾经踌躇满志，豪情万丈，想大展宏图，而生活的道路却总是磕磕绊绊，崎岖不平；也许我们乐于平凡，甘于淡泊，向往宁静以致远，而生活的海洋却总不时扬起风浪。于是，我们感到很苦，很累，很彷徨，很失意，很痛苦，而所有的这些烦恼，只缘于我们没学会“忘记”，总是对那伤心的昨天念念不忘，对过去的不如意耿耿于怀，使得宝贵的今天痛苦满溢，让忧伤占据，并在浑然不觉中与今天失之交臂。

我们无法抗拒生命的流逝，就像我们无法抗拒每天太阳的东升西落。因此，我们应学会忘记。不要总把命运加给我们的一点儿痛苦，在我们有限的生命里拿来反复咀嚼回味，那样将得不偿失，百害无一利；一味地缅怀和沉醉其中，只能使我们意志薄弱，长此以往，必然导致我们错失时机以至一事无成，如此恶性循环，也必然使得我们的痛苦与日俱增。

生活是一个万花筒，内容五花八门，纷繁复杂。谁能奢望一览无余？因此，我们应该学会忘记。忘记过去的成败得失，以饱满的精神、愉快的心情、坦然的心境致力于今天的事业。社会日新月异地变化，对我们事业的要求必然也水涨船高，如果我们总是沾沾自喜于过去的劳苦功高，必然成为时代潮流的被淘汰者。

学会忘记吧。忘记过去的辉煌，因为那已随着时光的流逝一去不返，已变成历史不值得炫耀，“好汉不提当年勇”，一味地沉迷与自娱其中，只会导致我们不思进取，故步自封，荒芜今天的学业或者事业，而人生路漫漫，更大的成绩等待着我们去创造，更多的果实等待着我们去撷取。

忘记昨天，是为了今天的振作。干大事业往往会为一时得失所羁绊，而成功人士都懂得怎样让昨天的惨败变作明日的凯旋。

忘记烦恼，你可以轻松地面对未来的再次考验；忘记忧愁，你可以尽情享受

生活赋予你的乐趣；忘记痛苦，你可以摆脱纠缠，让整个身心沉浸在悠闲无虑的宁静中，体味人生多姿多彩的缤纷。

忘记他人对你的伤害，忘记朋友对你的背叛，忘记你曾有过的被欺骗的愤怒、被羞辱的耻辱，你会觉得你已变得豁达宽容，你已能掌握住你自己的生活，你会更加主动、有信心，充满力量去开始全新的生活。

学会忘记，忘记我们对他人的恩惠，因为我们不贪图回报；忘记他人对我们的误解，因为相信总有一天会水落石出，真相大白，冰释前嫌。学会忘记，就像潮起潮落，花开花谢，云卷云舒，不必太在意。只要今天的我们在努力，我们就无愧于自己。只要我们活得问心无愧，我们就会觉得活得很轻松，很开心，很充实。

我们要常常自省

曾子说：“吾日三省吾身：为人谋而不忠乎？与朋友交而不信乎？传不习乎？”自省是一种良好的处事态度，可以随时检讨自己的言行，对自己作出一种评价。可以说，自省是一面镜子，它可以照出自己身上的缺点，让自己将缺点进行弥补；自省是最好的朋友，它直言相劝，在为人处世上时刻警示自己，使自己更趋完美。

自满、自高自大和轻信，是人生的三大暗礁，而自省是一盏航海灯，照耀我们人生的航线。

自省需要勇气，自省需要胆量，自省需要培养，自省需要面对。要自省，同时要敢于改正自己的错误。

春秋时期，宋国一度内政不修，引起动乱。当时的国君宋昭公落得众叛亲离，被迫出逃。在路上，宋昭公进行了深刻反思，他对车夫说：“我知道这次被迫出逃的原因了。”车夫问：“是什么呢？”昭公说：“以前，无论我穿什么衣裳，侍从都说我漂亮，无论我有什么过失，大臣都说我英明。这样，内外两方面

我都发现不了自己的过失，最终落得如此下场。”从此，昭公改弦易辙，注重品德修养，不到两年，美名传回宋国。宋人又将他迎回国内，让他重登王位。他死后，谥为“昭”，含有称赞他知过必改的意义。

对待自己，需要自省，对待他人，需要宽容。人非圣贤，孰能无过，过而能改，善莫大焉。人生最大的敌人不是别人而是自我，对自我的超越过程，就是自省的过程。一个人最大的缺点，是不知道自己有缺点；最危险的缺点，是坚持已有的缺点；最无知的缺点，是为自己的缺点辩解；最可笑的缺点，是闭上眼睛也能发现别人的缺点，睁大眼睛也看不见自己的缺点。

古希腊思想家苏格拉底十分注重自己的品行修养，他总要求自己为人不能做亏心事，要清白无瑕，不让污垢沾身。有名的伯罗奔尼撒战争结束以后，苏格拉底不幸被雅典奴隶主民主派政府逮捕入狱，判了死刑。临刑前，狱禁问苏格拉底还有什么话要交代。苏格拉底想了想，说：“我还欠邻居家一只鸡，那是几年前借人家的。当时因为手头拮据，没有付人家钱，后来就一直拖了下来。请求您转告我的家人，让他们务必代我偿还。”狱禁怎么也没有想到，这个人在临死前要说的是这样一件事，于是又问他：“还有别的大事吗？”苏格拉底说：“没有了，就这一件大事，它关系到我的为人！”听了苏格拉底的话，狱禁流下了热泪。苏格拉底的这种“与朋交而不信乎”的临终自省，可谓光照千秋。

有个父亲面对两个顽皮又难以管教的孩子无计可施。后来，他慢慢省悟到：孩子的错，孩子闯的祸，固然是孩子本人造成的，然而根子却在自己，在做父亲的身上。而要孩子改错，首先自己必须改变教育方法，假如要惩罚孩子，就必须首先惩罚自己。于是他作出了一个勇敢而令人惊奇的决定：孩子再次犯错后，他解下皮带，不再是抽孩子，而是脱去自己的上衣，命令孩子抽自己，抽轻了不行，抽少了也不行。孩子们惊呆了，又不得不服从。当他们含着泪水在父亲赤裸的脊背上留下道道伤痕后，他们也下定决心，立即改正那些错误。

诚心改过需要自省，商业竞争需要自省，指正别人需要自省，提高自己需要自省，自省能使人不断进步，起到未雨绸缪的作用，失败后需要自省，不需要自找理由。

自省能让人少犯错误，自省能使人抵制诱惑，自省能树立领导威信，因为自

省而战胜了自我，因为战胜了自我，故能战胜世界。

“将检点他人的工夫常自检点，道业无有不办。”弘一法师的这句话，是对我们的一种提示。

当我们学会自省时，便多了一个知心朋友，正如俗话所说“良药苦口利于病，忠言逆耳利于行”。

做一个内心不忧不惧的人

在实际生活中，我们经常会抱怨他人、抱怨整个社会、嫉妒同事或猜疑朋友等，这些都是一些消极情绪的表现，假如没有及时调节，将会非常危险。下面是一些不健康心态的具体表现。

（1）对周围的一切事情都非常不满，经常怨天尤人，极少有满足感。

（2）常常怀疑别人对自己所做的一切都是出于不良目的，心胸狭隘，很难与别人进行沟通。

（3）小事不想做，大事又做不了，拒绝尝试新鲜的事物，持消极、被动的态度对待生活。

（4）试图取悦自己身边的人，被别人牵着鼻子走。

（5）给自己定的目标不切实际，使其无法实现，由此产生挫折感，导致情绪低迷。

（6）做人不能坚持自己的原则，任何事都听别人的，自己没主见。

（7）总希望自己是核心，别人处处都得围着自己转，唯我独尊，自以为是，听不进不同意见，喜欢发号施令，明知错了也不悔改。

（8）存在过度依赖性，小病大养，无病呻吟，总希望别人都来关心和照顾自己。

其实很多人身上都多多少少存在以上情况，存在少量负面情绪是正常现象，

但是如果存在过多的负面情绪，就会对生活整体产生很大的影响，这个时候你就需要使自己静下心来，所谓“心静自然凉”，千万不要被心火烧到了自己。

《论语》中有段对话非常有意思。司马牛问孔子：“什么样的人才配称做君子？”孔子回答说：“君子是不忧不惧的人。”司马牛又问：“不忧愁、不畏惧就可以当君子了吗？”孔子说，“自我反省，内心无愧，还有什么忧愁、有什么畏惧呢？”

从上面这段对话可以判断出，古人把内心“不忧不惧”作为一个重要标准，来判断一个人是否能算得上谦谦君子。内心“不忧不惧”的人，必然心理素质很好、可以从容面对一切。只有这样的人，内心才能做到真正的安静。按照今天时髦的说法，这样的人“幸福指数”将非常高，是真正幸福的人。

生活在如今这个快节奏、高强度的社会中，人们一方面在享受社会发展、科技进步带来的实惠，另一方面身上还背负着重重的压力。更有甚者，有些人因为内心的不安与狂乱而导致自己出现极端行为，还可能伤害到别人。

假如你想成为一个幸福的人，那么首先就要让自己的内心安静下来。

流传着这样一个故事：有一位衣冠华丽、飞扬跋扈的富人，他在一次外出时看到一位衣衫褴褛、步履蹒跚的哲人正在紧锁眉头思考问题，便露出十分鄙夷的神色：“你整天苦思冥想，能想出钱吗？”哲人回过头去，气定神闲地回答：“但可以让我获得内心的安静。”别人眼中不能承受的痛苦，却是哲人心中一道不可或缺的人生风景。心灵的安静，可以让人从容地面对生活，承担所有痛苦，享受一切幸福。

哲人的回答同孔子的回答有着异曲同工之妙。内心“不忧不惧”，就是心灵的安静；一个心灵安静的人，可以成为世人所仰慕的君子，真正的君子必然是内心充实、感觉幸福的人。我们只有拥有一颗平静的心，才会从内心里感到一种油然而生的幸福，否则幸福对我们而言永远是可望而不可即的。明人洪应明的《菜根谭》有言：“心安茅屋稳，情定菜羹香。”心安了，情定了，即使是贫寒的窑洞、青菜羹汤也能怡情悦志。由此可见，安静对于心灵是多么的重要！

周国平先生说：“人生最好的境界是丰富的安静。安静，是因为摆脱了外界虚名浮利的诱惑。丰富，是因为拥有了内在精神世界的宝藏。”

衣食无忧的时候，人人都渴望获得平静的生活。倘若你想达到“丰富的安静”的人生境界，那就先让自己的内心变得从容淡定，它是你幸福人生的源泉，离开它永远都不能开始你的幸福人生。或许多数人终其一生也无法成为君子，但起码可以成为一个幸福的人。

假如你此刻很幸福，那么就让这种幸福继续保持下去。假如你正遭受痛苦，就试着调整一下心态，面对阳光，放飞自己的心情。在当今这个社会，保持心灵的宁静的确不容易做到。善于自制是一种非常难得的生活习惯，它会帮助你的内心安静下来。许多健康长寿的老人，大多能知足常乐，少思寡欲，安于现实的生活，从不计较个人的得失，更没有浮名虚利的杂念妄想，使自己能够生活在平静安详的生活中。

人总是想法设法追求各种欲望。可事实上，不如意事十之八九。想从多方面都获得满足，这只能存在于幻想之中。有许多事，都好像是故意和人为难作对似的，时常捉弄你，让你可想而不可得，可遇而不可求。

这时就需要你抗拒外界的诱惑，在简单的生活中保持高尚的理想、情操。魔鬼并不单单与浮士德似的人物打赌，它同样也不会放弃那些整天为生计奔波的普通人。首先它让这些人陷入极度的孤寂之中，然后又调动起人世间各种势利的目光对他们施压，最后又用名声、地位和各种世俗的荣耀来煽动他们内心的各种欲望。要抵御住这一切，是很难做到的。不但需要知识力量、意志力量，更需要的是人格力量。因此，“知足者仙境，不知足者凡境”，这句话看似过于简单，其实不然。如果真的能做到“心静自然凉”，那么自己的心灵和身体就会受益无穷。

心底无私天地宽

心理学家认为，人在愤怒的情况下，对周围事物的理解能力以及控制自己行为的能力明显下降。此时，往往做出平时不能做出的大胆或鲁莽的行为。人们在

碰到令自己愤怒的事情时，如果头脑不发热，便能急而不躁，怒而不发，在冷静中寻找解决问题的办法，想出相应的对策，这样才能取得较好的结果。

每个人的人生都会有许多不如意，因此我们才会生气。当我们查找原因时才发现，生气大多源于比较。一味地、盲目地和别人比，造成了心理不平衡。

人的一生，就像一趟旅行，沿途中有数不尽的坎坷泥泞，也有看不完的春花秋月。如果我们的心总是被灰暗的风尘所覆盖，黯淡了目光，失去了生机，那么，我们的人生轨迹岂能美好？如果我们能保持健康向上的心态，即使身处逆境，也能看到沿途的美景。

两个重病病人同住在一家医院的病房里，房子很小，只有一扇窗户可以看见外面的世界。其中一个病人的病床靠着窗，每天下午他可以在床上坐一个小时。另外一个病人则终日都得躺在病床上。

靠窗的病人每次坐起来的时候，都会描绘窗外的景致给另一个病人听。另一个病人倾听着，享受着每一分钟。病友的诉说使他感到自己似乎亲眼目睹了外面发生的一切。然而，时间一长，他的心理不平衡了，甚至愤怒了。他觉得心里不是滋味，他想换床位。

某天夜里，靠窗边的病人忽然惊醒了，拼命咳嗽，想按铃叫护士进来却办不到。终日躺在床上的病人只是旁观而没有帮忙——他感到同伴的呼吸渐渐停止了。第二天早上，护士来时，那人已经死了。

这人问他是否能换到靠窗的床上，护士们将他换到了那张床上，他感觉很满意。人们走后，他撑起自己的身体，吃力地往窗外望……然而他看到的是，窗外只有一堵空白的墙。几天之后，他便在自责和忧郁中死去了。

因为嫉妒而生气不已，一心沉浸在想要换床的自我意识里，而一旦自己达到目的时，结果又会怎样呢？如果这个病人不起恶念，帮助另一个病人，那么他还可以听到美妙的窗外故事。可是一切都晚了，他看到的是什么呢？不仅是窗外的一堵白墙，还有自己心灵的丑恶。

命运对每个人都是公平的，窗外有土也有星，就看你能不能磨砺一颗坚强的心，透过智慧的眼，寻觅到辉煌灿烂的星星。一个人只有心存美的意象，才能看到白墙上的美丽风景。

盲目地与别人攀比，容易造成心理不平衡，使人处于极度不安的焦躁、矛盾、激愤的情绪中，使人牢骚满腹，甚至不思进取。因此，我们必须保挣心理平衡。

心理失衡，大多是因为选择了错误的比较对象，总拿自己的弱点与别人的优点比。如果不盲目攀比，生活中就会少一些烦恼，多一些笑声。

适当发泄可以排除人内心的怒气，使人重新鼓起生活的勇气。怒而不宣会摧毁肌体的正常机能，导致体内毒素滋生，使人变得抑郁、消沉。当你烦闷的时候，不妨到外面走走，回归自然，心灵会慢慢趋于平静，快乐会不经意间涌上心头。

心底无私天地宽，只要做好自己，就能获得最大的安慰。学会体会生活的美丽，学会享受自然的恩赐，学会欣赏别人的优点。为别人献出一点爱，心中会有更多的爱。

| 有效控制和消除你的愤怒 |

由于我们的生活经常有不尽如人意的地方，因此我们需要管理自己的情绪，避免愤怒。其实，很少有人希望自己的情绪被激怒，于是想出种种办法，去控制和消除自己的愤怒。

本杰明·富兰克林曾经说过："愤怒都是有原因的，但没有一个原因是好的。"初听这句话似乎很有道理，也许可以作为提醒自己不再发怒的座右铭。然而，愤怒真的没有好的原因吗？那可不见得。

心理学家威廉·波拉克指出：偶尔的愤怒有时是件好事。因为任何人在待人接物的时候都无法避免碰到生气的事，如果长期压制自己的情绪，有怒气也不发泄出来，将会对身体产生极其不利的影响，例如打击你的自尊、伤害你的身体、导致高血压和心脏病等。

其实愤怒的本身只是坏情绪的一种表现，它自己并不能单独存在，而是被其他的情绪所引发的，如害怕、怨恨或不安。既然愤怒不可避免，那么我们不应压

制这种情绪，而应找到宣泄的渠道，在愤怒之前消除这些情绪，将愤怒带来的消极影响减少到最小。

心理学家把愤怒分成了下面六种类型，并提供了相应的破解之法。

1.爆发型的愤怒

爆发型愤怒的症状是："如果你再这么下去，咱们就绝交！"或许把你逼到爆发的边缘并不容易，而当你一旦达到这个时刻时，你身边所有人都想迅速逃离。

你为什么容易暴怒呢？因为你之前从来没找到过脾气的宣泄口，那么你可能会习惯性地忍住怒气，直到有一天你忍无可忍终于爆发。慢慢地，你的"怒点"便会很低，可能一点火就着。不少人是天生的脾气暴躁，一遇到不顺心的事情，肾上腺素就会突然上升，导致愤怒突然爆发，遇到严重的事时就更不用说了。

爆发型愤怒会导致很严重的后果：因为很少有人在愤怒的同时还能保持同情心。所以在暴怒时，你所做的事，所说的话，很容易让你后悔终生。

怎样避免爆发型愤怒呢？

（1）默数10个数。心理研究所研究表明，这种愤怒大概会持续12秒，就如暴风雨一般，爆发时能够摧毁一切，但过后却格外的风平浪静。那么在这12秒内如何快速地消解怒气非常重要。深呼吸，或者在心中默数10个数，当你做完的时候，你会感觉你的怒气已经消失了一大半。

（2）学会控制自己的情绪。如果自己情绪表达得当，就能将情绪牢牢掌握在自己手中。"我对你感到非常失望"这句话比你暴怒时口不择言地说的"你简直就是一个混蛋"更有力量。

2.隐忍型的愤怒

隐忍型愤怒的症状是："我没事，真的，我挺好的。"即使你内心很愤怒，但你依然用笑脸示人，将真实情绪牢牢地隐藏在内心深处。

很多人从小就开始被教育，无论发生什么事情都要忍住，不要乱发脾气，要做一个绅士或者淑女。发怒只会让你失去声誉、朋友、工作甚至婚姻。但如果你从小就生活在一个不和谐的家庭中，那么你一定不相信愤怒是可以控制住的。

隐忍型愤怒会造成什么严重后果呢？愤怒最基本的作用就是预示某件事出错了，并且寻求解决方案。倘若对这种预示视而不见，你便用自毁的方式来发泄自

己的怒气，例如过度消费等。而且你等于给别人的错误开了方便之门，使对方意识不到错误。试想，假如对方都不知道他伤害了你，又怎么会向你道歉呢？

怎样避免隐忍型愤怒呢？

（1）挑战自己的核心信仰。常常问问你自己，“对于下属的纵容是好事吗？对于爱人来说，我每周末都用来陪客户好吗？”如果你能够直面自己的内心，你的答案一定是，当然不。改正自己的看法，这是调整的第一步。

（2）将自己置身事外。想像有个朋友可能长期被领导批评、没完没了地加班，或被漠视。对他而言，该怎么处理这件事情呢？列出一张清单，罗列他可以采取的方法，然后问自己，为什么这些方法对他起作用，自己却不试试呢？

（3）进行“健康”的对质。当面对别人的责备时，你可以采用积极的、有建设性的语言进行反击。虽然对方会对你的语言比较吃惊，甚至比较生气，但你可能不知道，他们不久就会原谅和习惯你的方式。对于家人和朋友而言，隐忍型愤怒往往比爆发型愤怒具有更大的杀伤力。

3.嘲弄型的愤怒

嘲弄型愤怒的症状是：“哦，你迟到得真是太好了，这让我有了研究菜谱的时间，40分钟！”你运用了一种迂回、曲折的方式嘲弄对方的做法，而且脸上还带着笑容。

你为什么会采用嘲弄型愤怒呢？因为根据以往的经验，你认为直接表达愤怒情绪对自己非常不利，所以你选择了一条非直接路线。假如他们生气了，你认为是他们的责任，而错不在你：毕竟，你只是在开玩笑。

嘲弄型愤怒往往会导致的结果是：尽管你自认为自己的说话很幽默，可再有智慧的尖锐嘲弄，也会给对方造成伤害，使你们的关系受损。虽然有人坚持认为嘲弄是一种有智慧的幽默，不过很多不懂幽默的人往往听不出这种含义，或者没有读懂这种幽默的心情。

怎样避免嘲弄型愤怒呢？

（1）要直截了当地表达出自己的情绪。嘲弄是一种被动的攻击性沟通，如果是很亲近的人则容易被这种方式伤害。找到合适的词语直接表达你内心真正的想法，效果往往会更好。

（2）表达方式要坚定而且清晰。对于孩子来说，要进行简单而温和的说教，如“墙上不许乱写乱画”这种清晰的表达方式更容易被孩子所理解。或者这样说：“哦，别担心，你这样做只会让我再准备2000块钱重新粉刷房屋。”

（3）提前表达不满情绪。和你约会的朋友如果迟到了，你可以在他来之前把要表达的不满统统说一遍，这样能够让你避免在看到朋友后进行尖锐的嘲弄。

4.破坏型的愤怒

破坏型愤怒的症状是：“哼，不让我看电影，我把电脑里的电影全删干净！”你并不是隐忍或者独自吞下自己的愤怒的那一类人，但你表达愤怒的方式比隐忍更隐蔽。

你之所以会搞破坏，是因为你不喜欢直面的斗争，但你也不会轻易在斗争中认输。当你感觉靠正面斗争没有绝对把握时，就会变成“隐秘的愤怒者”，暗地里对别人进行攻击。

破坏型愤怒的恶果是：你的的确确挫败了他人，你让别人得不到他们想要的东西，但自己也并没有获得幸福。这是一种双输的结局。

怎样避免破坏型愤怒呢?

（1）允许自己生气。愤怒时你明白地告诉别人，你已经对他们的行为感到反感了。

（2）争取自己的权益。与其开会迟到、拖延时间上交工作报告，不如鼓足勇气告诉老板，你长期以来超负荷的工作量已经大于你所能承受的范围了，或者你和另一同事已经水火不容了。这的确不容易，不过总比重新找工作要好些。

（3）改变自己的现状。如果你因为被寄予过高的期望而感到压力太大，你不能转变成破坏型愤怒者，而应当在此之前，尝试做一些事情来改变自己的现状。例如，你无法独自承担房贷或者家中的经济支出时，你应该告诉你的伴侣需要两人一起分担，而不是一边随便找个工作将就，一边却充满怨气地经常对家人发脾气。

5.自责型的愤怒

自责型愤怒的症状是每次都把责任统统揽在自己身上。你为什么容易自责呢？或许你的自尊心曾被深深伤害过，也许是你发现把气撒在自己身上远比撒在

别人身上容易得多，于是，你便把所有的过错都承担下来。

自责型愤怒的恶果是：如果每次都把责任揽在自己身上，将愤怒藏在自己的内心，久而久之就会对自己不满，从而患上忧郁症。

怎样避免自责型愤怒呢?

（1）质问自己。每次你打算责备自己的时候，开始质问自己："凭什么要我来对这件事负责？"弄清楚问题究竟出在哪里，而不是不问青红皂白就挺身而出，将本不是自己的责任也归到自己身上。

（2）提高自信心。找回自信是避免过度自责的关键所在。如果你无法做到这一点，可以请人来帮忙。

6.习惯型的愤怒

习惯型愤怒的症状是："真讨厌，干吗老把我的笔拿走，他为什么不自己买一个！"这并非针对这件事所应有的正确反应，而是一种错误的习惯。假如你不能有意识地进行改变，这种现象将会在你的生活中频繁出现。

是什么造成了你习惯性愤怒呢?假如你经常这样直接地表达自己的不满，或是经常在不经意间流露出这种情绪，那么这些愤怒的背后一定隐藏着某些你不敢面对或者未曾留意到的怨恨、遗憾或者失败。可能是你嫉妒自己的同事得到了提拔而你却没有，也可能是你追求某位女孩子遭到了拒绝而你却不知原因。

习惯型愤怒导致的后果是：如果你总是这样直接、习惯性地一触即发，那么你的家人、同事、朋友将处于战战兢兢的状态中，以期望不让你生气与发怒，或者他们会选择渐渐疏远你。

那么怎样避免习惯型愤怒呢?

（1）直面自己的内心。找到让自己发怒的底线。如果你用心反思，你会发现，一支笔、一个本这些小事根本不值得自己生气。不过要是你直面内心也无法找到自己发怒的底线，你就需要去咨询心理专家了。

（2） 留意愤怒的迹象。留心观察自己即将发怒时的动作，当你愤怒时，你的手是不是不知不觉地就攥成了拳头？你开始在房间里焦躁地走过来走过去？嘴里一直在念叨、诅咒或是牙关紧咬？如果你能准确找到自己要生气的迹象，就可以立刻做一些努力来熄灭心中即将燃起的怒火。

控制你的情绪

人们的意识是在不断认识世界的过程中发现的，我们所认识的世界是经过我们大脑加工之后形成的，很多时候我们正是被这种主观认识蒙蔽了双眼，世界并不像我们想的那么糟糕，很多时候我们陷进了自己编织的罗网中。沮丧、焦躁不安、恐惧都具有强大的负面效应，你的身心会不由自主地被这种毒素所侵蚀。这个时候，你可以选择不断做“负面情绪解套”暗示，多对自己进行正面的自我激励，不断告诉自己：“我要放松自己！”“我是充满活力的！”“我是快乐的！”“我有信心做好这些事！”让正面的意识充分流动起来。也可以选择沉沦在自己的坏情绪之中。当然，哪个更健康，不言自明。

这种现象你肯定不陌生，仅仅因为一项单纯的消极事件，例如在报纸上看到了一条负面新闻，或者是看了一部忧伤的电影，都有可能会勾起自己对人际关系、工作，或者生活琐事，甚至人格特质的消极想法与感觉。我们在这种心情的支配下，很容易回想起过去生活中不愉快、失败和痛苦的经历。因此我们在感到沮丧时，想调整自己的心情往往很难。如果这时候你满脑子都在琢磨“老天无眼”、“没有人对我好过”、“没有人爱我”、“没有人喜欢我”、“我一无是处”、“这世界没有我的立足之地”等负面念头，自己将自己陷入“消极档案陷阱”中，使自己沮丧到极点，看不到事物的积极方面，甚至想以死求得解脱，这种事例可以举出很多。

只要你生活在这个世界中，总会遇到点不开心的事情，例如学业受阻、事业失败、恋人分手、家人去世、婚姻失和等，让我们的情绪陷入低谷。那么，我们应该如何尽快走出低谷呢?

实际上，很多事情并没有我们想的那么糟糕，之所以忧郁和沮丧，很大程度上来自于消极的预期，当我们被消极的心情所支配时，总想着会有最坏的事情

发生，让自己进入到应付灾难的状态中去，于是我们会不自觉地陷入焦虑和恐惧中。也就是说，如果我们在消极的低谷中苦苦徘徊，我们的思考模式也就会受限于消极低谷，即便得出什么答案也是消极的、负面的，那只会加深自己的自怨自艾和沮丧。那么，应该怎样在极端沮丧之时摆脱消极的想法呢？以下四个步骤十分有效。

第一，多注意观察自己的语言、思想及心情，如果你发现自己在抱怨世界、周围人，甚至自己时，应尽快转换个话题。因为一旦你习惯这么做了，你就会经常向周围人述说困扰自己的那些问题，而每次的诉苦又会把你带入情绪低谷，而使自己与周遭的人感到沮丧悲观，因此必须立即停止，转移注意力，以摆脱低潮，向着积极乐观的方向前进。

第二，经常训练自己，想象内心有一把心灵的宝剑，能够斩杀沮丧这只怪兽。同时在身心放松的情况下回想自己过去感觉愉快、自在的经历。

第三，接着在积极心理暗示下创造一个神奇的启动词语。例如希望、成功、愉悦、喜乐、兴奋、光明、舒心、轻松、自在等词语。请注意，选择的词语要尽量避开触及沮丧的神经细胞。如果你的消极情绪真的很严重，记得在你心灵松弛状态里，运用神奇的启动词语，不断浇注于内心来累积经验，一天之中尽可能保持三次，然后这样坚持一个星期，就可以增强你战胜沮丧的力量。

第四，必须制止消极思想再度出现在脑海中。一旦出现消极思想，你就可以运用刚才的方法，来帮助你消除消极的念头，克服忧郁的心情。

忙碌的工作与生活让人们变得易怒、焦躁不安，这些情绪都是成功的绊脚石，同时也会招来周围人的反感，影响人际关系的融洽，还会使身体出现这样或那样的病痛。所以情绪不好，就相当于吃了慢性毒药，一定要注意防范和化解。

有这样一个故事，两个花匠去卖花盆，途中翻了车，很多花盆被摔碎了。一个花匠说："真倒霉，坏了这么多花盆。"另一个花匠说："还不错，还有这么多花盆没碎。"还有一个故事说，有一位青年男子失恋了，于是跑到酒吧去借酒浇愁，直到酩酊大醉，才晃晃悠悠地回到家里。从此，他的人生一落千丈。另一位男青年也失恋了，他也跑到酒吧里去喝酒，但他却是为了庆祝自己重获自由，又可以重新飞翔了。他在生活中主动跟其他一些单身女孩接触，并在三年后终于

找到了一个更好的女孩……这就是心态不同而产生的不同结果。

我们无法左右周围的环境，因为有些事情是不以人的意志为转移的，但是我们可以控制自己的心情。尽管我们无法避免所有不合理的信念，但是我们应充分认识它的存在，并将其对自己的负面影响减少到最小，切记不可掉进自己编织的情绪陷阱里，以免伤心又伤身。

视网膜效应

你一定有过这样的体会，当你买了一件新衣服后，如果你发现正好有人穿了与你一样的衣服时，你便会感慨怎么有这么多人买了与你一样的衣服；如果你大龄未婚，偶遇了几个同样单身的高龄人士后，你就会觉得单身未婚的人士太多了……总之，对于那些你平时不怎么关注的东西，当你关注的时候，你会在不经意间发现一下子增加了很多。这种现象就是心理学中所说的“视网膜效应”，指的是当我们自己拥有一件东西或一项特征时，我们就会比平常人更多注意到别人是否跟我们一样具备这种特征。

“视网膜效应”也可以解释为：你所看到的世界，正是你内心世界的外在反映。假如你觉得这个世界都是抱怨的人，也许说明你平时便喜欢抱怨，如果你觉得周围，的人脾气都很糟糕，很可能意味着你是一个脾气不太好的人。戴尔·卡耐基先生很久以前就提出一个论点，那就是每个人的特质中大约有80%是长处和优点，而20%左右是我们的缺点。当一个人只知道自己的缺点是什么，而不知道发掘自己的优点时，“视网膜效应”就会促使这个人发现他身边也有许多人拥有类似的缺点，进而使他的人际关系无法改善，生活也不会快乐。

不妨环顾一下你生活的四周，你会发现，那些常常抱怨人性本恶的人，自身便是一位品德低下、脾气很坏的人；而那些认为周围的人都十分友好的人，他们自身便是与人为善的人。由此可见，我们心里的大部分忧伤其实是我们自己制造

出来的，你之所以会产生失落、悲观、空虚、无助等消极的情绪，是因为你自身便充满着负面的事物。所以关于如何改变恶性情绪的命题，最终的落脚点是你自身，如果你试着让自己变得积极起来，你所看到的便会是一个十分可爱的世界，此时，你的不良情绪也便烟消云散了。

不好的事情为何总是接连发生的

你往往会将某一天视为自己的“倒霉日”，比如早晨闹钟突然出了故障，结果导致自己没有按时起床，你匆匆忙忙地起床后，意外地发现今天正好下雨，你在马路上打车时，平时空闲的出租车消失殆尽，你等了10多分钟才终于打上了一辆出租车。当你到达公司后，发现平时只在下午才来的老板竟然已坐在了办公室里，而且还恰巧发现了你这个迟到者。于是，你便会感觉，这一天真是糟透了，简直是“屋漏偏遭连夜雨”，所有不好的事情都让自己遇到了。

然而真的有所谓的“倒霉日”吗？或许事实并不如此。在心理学中，有一种认知偏见叫做“证实性偏见”，认为人们总是过于关注支持自己决策的信息，即人们在主观上支持某种观点的时候，往往倾向于寻找那些能够支持原来的观点的信息，而对于那些可能推翻原来的观点的信息则被忽视掉了。也就是说，人们普遍偏好能够验证假设的信息，而不是那些否定假设的信息，人们总是过于关注支持自己决策的信息。比如对于上述事例，当一个人因最初发生的一两件事情而将某一天视为自己的“倒霉日”后，便会格外关注一些“不好”的事情，通过这些“不好”的事情来证明自己厄运不断。但事实上，这一天很可能还发生了一些“好”的事情，如自己撰写的方案得到了老板的认可，一个客户打电话来说明他们愿意在合约上签字。但由于“证实性偏见”的存在，这些“好”的事情都被屏蔽掉了，只剩下了那些糟糕的事情——“倒霉日”的概念由此而来。

证实性偏见是普遍存在的认知偏见，比如如果一个人讨厌某一位同事，便会

下意识关注这名同事负面的人格素质和行为，用以证明这位同事确实不怎么样，导致这种不喜欢的情绪逐渐升级恶化，造成人际关系对立；如果一个人赞同某个观点，便会列出很多理由来证明这个观点的正确性，对于观点不合理的一面则视而不见。

要想摆脱恶劣的情绪，便要试着从“证伪”的角度发现事实，试着去寻找那些与自己负面态度背离的事实，这样才不会庸人自扰地认为自己是上帝的弃儿。

有效排解寂寞情绪

有一次，几个心理学系的大学生误了火车，而下一趟车得等三个钟头。开始的时候，他们感到很寂寞，可是有人问：“什么是寂寞呢？让我们来看看候车室里谁最寂寞吧？”大家有了事干，立刻不感到寂寞了。

他们看到一个姑娘手里捧着一本书，专心地读着，不管她读的是教科书，还是小说，她是不会寂寞的。这很明显。再看看那两个下袖珍象棋的小伙子，当然他们也不寂寞。

学生们又把目光转向一对年轻的情侣，他们难分难舍，互相凝视着，恨不得那分开他们的火车永远不来才好，他们哪有什么寂寞？

有一个年轻人，百无聊赖，只好读起车票价目表来，看来他挺寂寞的。

有一位少妇，无精打采，她身边六七岁的女儿拖着长腔哭着：“妈妈，火车什么时候来呀？什么时候来呀？”真是两个寂寞的人。

那么，寂寞究竟是什么呢？

寂寞在某种程度上与期待相似。它总是与想改变条件并得到积极活动可能性的愿望有联系。因此，重病患者一般不会感到寂寞，而对于正在恢复健康的人来说，却比较容易寂寞。

心理学家发现，如果一个人的内部世界越丰富，他的寂寞感就越少。因为这

样的人，随便干点什么活，就会比较容易填满无所事事的时间。曾有实验在囚徒身上检验过这条规律。在今天，挑选和训练宇航员时，要把他们长时间安置在与外界完全隔绝的专门的舱内，进行这种测验。也就是说，宇航员必须要有较强的抗寂寞能力才行。

此外，你看许多热爱自己工作的科学家，虽然经常独自研究做实验，但却不会感到寂寞。他们投入工作，乐在其中。还有孔子，一大把年纪，仍然“发愤忘食，乐以忘忧，不知老之将至”，也丝毫不感到寂寞。

有些平时情绪很正常的人，一到星期天就感到很郁闷，有人管这叫“星期天沮丧症”。照理说，辛苦工作了一个礼拜，到了休息的日子，自己可以支配，应该高兴才对，可是对有的人来说，寂寞感却会突然袭来，因为在工作之外，他们没有学会怎样对抗寂寞。

这种情况较多发生在单身一人的时候。看到别人都去约会、活动，自己就会感到寂寞苦闷。“星期天沮丧症”的另一个原因是，星期天过后将会面对很多工作，人们就会在星期天感到心情烦躁。针对这种情况，心理学家建议人们对周日的活动应尽早作出筹划和安排，多搜集有关信息，如郊游、聚会、娱乐、充电等，尽量让自己过得充实

心理学家还纠正了一种错误的观念，就是认为社交圈的大小与寂寞的多少有关。其实不论你接触多少人，只要有亲密的朋友，就不会感到寂寞。如果你认识很多人，却少有亲密的朋友，也一样会寂寞。

科学家发现，寂寞对人类的免疫系统有一定的损害。我们应该主动去和人接触，多培养业余爱好。实际生活中有趣的事情无穷无尽，只要我们善于发现，就很容易驱走寂寞。

好心情定律

心理学家通过实验发现，天气越好，人的心情就越好，同时也变得更加容易帮助别人。而且，在晴天里，人们到餐厅里用餐时，给的小费比阴天或下雨天给得多。

当然影响人的心情的因素有许多。有时就是很小的一件事也可能左右人的情绪。

比如，一个晴朗的星期天，你外出去买东西，然后在街上找了一个电话亭给朋友打电话。很不巧，电话虽然通了但就是没人接，你只好放下话筒，伸手取回自己的硬币。可就在拿钱的一瞬间，突然发现之前有人没有拿走他自己的硬币，于是你心理就会有一种“没想到还赚了一笔电话费的想法”。随后的一段时间里，你便总有一种乐滋滋的感觉。

那么，这种情况下的人是否会变得更加乐于助人呢？心理学家对此做了个实验。他们故意在公用电话里放置了一枚硬币，假装是前一个人忘掉的。这时被试者就像前面说的那样，忽然发现了这个硬币，心里非常高兴。

这时，实验者抱着一堆书籍之类的东西从他跟前走过，故意把书突然掉到地上。而刚从电话亭里出来的这个心情好的被试者，大多会帮助他拣起地上的书。而对于没有拣到额外钱币的人，帮助陌生人拣书的概率则小得多。

这很明显地证明了，心情好的确使人更容易帮助别人。

其实我们每个人大概都有过类似的体会。当你遇见一个好事，顿时会觉得生活特别美好，觉得自己非常幸运。这种情况下，为什么不能帮助帮助那些不如你那么幸运的人呢，为什么不能让世界有更多的美好呢？似乎好心情有一种惯性。

有很多人懂得这个心理规律，总是在别人喜事临门、有意外收获的时候，让别人请客，或帮忙做一些事。当然这个人比平时更可能同意他的要求。

比如，一位男士中了几十万的大奖，兴高采烈。此时，朋友们让他请客，他肯定会很豪爽地请大家到高档酒楼吃一顿海鲜。而放在平时，朋友即使是让他在小吃摊上请客，他也要算计算计。

一位厅长换届时连任，他肯定高兴。你拿着过去很长时间里他都没来得及批的一项申请找他，请他在上面签字，他多半会爽快地答应。这也是好心情定律使然。

因此，要记住，在别人心情好的时候，请求帮助，很可能会让你如愿以偿。

这个定律反过来就是，对方心情不好时，本来挺简单的事，他可能也不肯帮你的忙。所以人们爱说：“出门看天色，进门看脸色。”就是教人们看别人的脸色而采取合适的策略。

十项心理健康标准

下面的10项心理健康标准，也是比较受大家所认可的。

1. 具有十足的安全感

安全感是人的基本需要之一，如果惶惶不可终日，人便会很快衰老，抑郁、焦虑等心理，会引起消化系统功能失调，甚至会导致病变。

2. 充分了解自己，对自己的能力作出恰如其分的判断

如果勉强去做超越自己能力的工作，就会显得力不从心。超负荷地工作，会给健康带来麻烦。

3. 生活理想和目标切合实际

社会生产发展水平与物质生活条件总是有一定限度的，如果生活理想和目标定得太高，必然会导致产生心理挫折感，不利于身心健康。

4. 与外界环境保持良好的接触

因为人的心理需要是多层次的，与外界环境接触，一方面可以丰富精神生活；另一方面可以及时调整自己的行为，以更好地适应环境。

5. 保持个性的健全与和谐

个性中的能力、兴趣、性格与气质等各种心理特征必须和谐而统一，方能充分发挥个性能量。

6. 具有一定的学习能力

现代社会知识更新很快，为了适应新的形势，就必须不断学习新的东西，使生活和工作能得心应手，少走弯路。

7. 保持良好的人际关系

人际关系中，有正向积极的关系，也有负向消极的关系，而人际关系的协调与否，对人的心理健康有很大的影响。

8. 适度的情绪发展和控制

人有喜怒哀乐等不同的情绪体验。不愉快的情绪必须释放，才能达到心理上的平衡。但不能发泄过分，否则，既影响了自己的生活，又加剧了人际矛盾，于身心健康无益。

9. 有限度地发挥自己的才能与兴趣爱好

人的才能和兴趣爱好应该得到发挥和满足，但不能妨碍他人利益，更不能损害集体利益，否则，会引起人际纠纷，徒增烦恼，无益于身心健康。

10. 在不违背社会道德规范的前提下，个人的基本需要得到一定程度的满足

当然，必须合情合理又合法，否则将受到良心的谴责、舆论的压力乃至法律的制裁，更无益于心理健康。

| 学会自我心理调适 |

心理专家认为："一个人的心理状态常常直接影响他的人生观、价值观，直接影响到他的某种具体行为。因而从某种意义上讲，心理卫生比生理卫生显得更为重要。"

从理论上讲，一般的心理问题都可以自我调节，每个人都可以用多种形式自我放松，缓和自身的心理压力和排解心理障碍。面对"心病"，关键是你如何去认识它，并以正确的心态去对待它。虽然我们找心理医生看病还不能像看感冒、发烧那样方便，但提高自己的心理素质，学会自我心理调节，学会心理适应，学会自助，每个人都可以在心理疾患发展的某些阶段成为自己的"心理医生"。

首先要掌握一定的心理卫生科学知识，正确认识心理问题出现的原因；其次要能够冷静清醒地分析问题的因果关系，特别是主观原因和缺欠，安排好对己对人都负责任的相应措施；再次要恰当地评价自我调节的能力，选择适当的就医方式和时机；最后一点，也是日常生活中最关键的一点，就是树立正确的人生观和处世观，拥有正常而睿智的思维，避免走入心灵的误区。

要加强修养，遇事泰然处之。要清醒地认识到生命总是由旺盛走向衰老直至消亡，这是不可抗拒的自然规律。应当养成乐观、豁达的个性，平静地接受生理上出现的种种变化，并随之调整自己的生活和工作节奏，主动地避免因生理变化而对心理造成的重合冲击。事实上，那些拥有宽广胸怀、遇事想得开的人是不会受到灰色心理疾病困扰的。

1. 要合理安排生活，培养多种兴趣

人在无所事事的时候常会胡思乱想，所以要合理地安排工作与生活。适度紧张有序的工作可以避免心理上滋生失落感，令生活更加充实，而充实的生活可改善人的抑郁心理。同时，要培养多种兴趣。爱好广泛者总觉得时间不够用，生活

丰富多彩就能驱散不健康的情绪，并可增强生命的活力，令人生更有意义。

2. 尽力寻找情绪体验的机会

一是多想想你所从事的事业，时时不忘创新，做出新的成绩，跃上新的台阶；二是要关心他人，与亲朋、同事同甘共苦，无论悲欢离合，都是对心理的撼动，它会使人头脑清醒，心胸开阔；三是多参加公益活动，乐善好施，为子孙造福。最好学会一门艺术，无论是唱歌弹琴、写作绘画，还是集邮藏币，都会使你进入一种新的境界，产生新的追求，在你的爱好之中寻找乐趣。

3. 保护心理宁静

面对大量的信息不要紧张不安、焦急烦躁、手足无措，而要保持心情宁静，学会吸收现代科学信息的方法，提高应变能力。最后，要尽量多地设想出获取它们的可行途径，并选择一个最佳方案行动，从而既能减轻个人的心理负担，又能收到事半功倍之效。

4. 适当变换环境

一个人在一个缺乏竞争的环境里容易滋生惰性，不求有功但求无过，过于安逸的环境反而更易引发心理失衡。而新的环境，接受具有挑战性的工作、生活，可激发人的潜能与活力，变换环境进而变换心境，使自己始终保持健康向上的心理状态，避免心理失衡。

5. 正确认识自身与社会的关系

要根据社会的要求，随时调整自己的意识和行为，使之更符合社会规范。要摆正个人与集体、个人与社会的关系，正确对待个人的得失、成功与失败。这样，就可以减少心理失衡。

虚荣心要不得

虚荣心就是以不适当的虚假方式来保护自尊心的一种心理状态，是为了取得

荣誉和引起普遍注意而表现出来的一种不正常的社会情感。简单地说，所谓虚荣心就是扭曲了的自尊心。

人为什么会产生虚荣心呢？这与人的需要有关。人类的需要有很多种，包括生理需要、安全需要、归属和爱的需要、尊重的需要、自我实现的需要等。一个人的需要超过了自己的担负能力，就会想通过不适当的手段来达到自尊心的满足，这就产生了虚荣心。虚荣者在虚荣心的驱使下，往往只追求面子上的好看，不顾现实条件，最终造成危害，有时甚至产生犯罪动机，带来非常严重的后果。虚荣者的内心其实是空虚的。他们表面的虚荣与内心的空虚总是在不断地斗争：没有满足虚荣心之前，因为自己不如他人的现状而痛苦；满足虚荣心之后，又唯恐自己真相败露而受折磨。虚荣者的心灵总是痛苦的，完全不会有幸福可言。虚荣心男女都有，但总的说来，女性的虚荣心比男性强。有的少女甚至为了满足物质的欲求而牺牲自己最宝贵的贞操，是值得深思的。虚荣心带给女性的痛苦比男性大得多。

总之，虚荣心是要不得的，应当加以克服。

1. 提高自我认知

提高自我认知，正确认识自己的优缺点，分清自尊心和虚荣心的界限。

2. 做到自尊自重

诚实、正直是做人最起码的要求。我们绝不能为了一时的心理满足而丧失人格。只有做到自尊自重，才不至于在外界的干扰下丧失人格。我们要珍惜自己的人格，崇尚高尚的人格可以使虚荣心没有抬头的机会。

3. 树立崇高理想，追求真善美

人应该追求内心的真实的美，不图虚名。一个人追求真善美就不会通过不正当的手段来炫耀自己，就不会徒有虚名。很多人能在平凡的岗位上做出不平凡的成绩，就是因为有自己的理想。同时，要正确评价自己，既看到长处，又看到不足，时刻把实现理想作为主要的努力方向。

4. 正确对待舆论

要正确对待舆论，正确看待他人的优越条件，不要因此影响自己的进步，而应该将其作为自己前进的动力。要通过自己的努力满足自己的需要。只有这样的

自信和自强，才能不被虚荣心所驱使，才能使自己成为一个高尚的人。

5. 克服盲目攀比心理

横向地去跟他人比较，心理永远都无法平衡，只会促使虚荣心越发强烈。如果一定要比，就跟自己的过去比，看看各方面有没有进步。

为何觉得自己不如人

自卑，即一个人对自己的能力、品质等作出偏低的评价，总觉得自己不如人、悲观失望、丧失信心等。自卑是一种消极的心理状态，是普遍存在的一种负性情绪，是实现理想或某种愿望的巨大心理障碍。在人际交往中，自卑的人很想得到别人的肯定，又害怕别人的轻视和拒绝，常常很敏感地把别人的不快归咎为自己的错误；自卑的人过于自尊，为了保护脆弱的尊严而表现得非常强硬，难以让人接近。

造成自卑心理的原因因人而异，基本上可以分为两种情况：一是客观存在的某种缺陷或挫折引起自卑，如五官不够端正、过胖过瘦、口吃等生理缺陷，出身农村、经济条件差、学历低等社会环境缺陷，内向、孤僻等性格缺陷，情场或商场失意、当众出丑、被人嘲弄等生活挫折等；二是出自一种不如他人的主观感觉，与事实并不相符。

如何防治自卑心理呢？可以参考以下建议。

1. 改变认识，培养自信

“金无足赤，人无完人”，每个人都有其优缺点。要善于发现自己的长处，肯定自己的成绩，不要把别人看得十全十美，把自己看得一无是处，认识到他人也有不足。可以试试这样做：经常回忆那些经过努力，做成功了的事情；对一些做得不好的事情，进行积极的自我暗示。另外，注意发现他人对自己好的评价。事实上，不会所有的人都对自己作较低的评价。赏识、了解、理解自己的人总是

有的，关键是要自己用心去捕捉，将捕捉到的好的评价作为自我评价的系数，以增强自信心理。

对于自身的一些生理缺陷，如相貌丑、身高矮等，自惭秽也是没有用的，倒不如充分发展和发挥自己其他的优点以弥补缺陷。要知道，生物学上有个“生理补偿”的概念，即盲人失明，耳朵就特别灵，腿有毛病，手就特别灵巧，所以不妨这样暗示自己：“虽然我的眼睛看不见，但我的耳朵比你灵，我并不比你短半截”。一个身体健康的人，如果头脑空虚，那他也不过是空有躯壳；一个病残的人，如果内心世界丰富，正如阴暗背景的闪光，更显得耀目，更能得到人们的爱戴。

2. 培养良好的性格

要改变内向、孤僻等性格缺陷，培养良好的性格。不能只想到自己的优点和长处，不能对别人要求太严。即使自己在某一方面有一得之见、一技之长，也不能因此看不起别人。每个人都有自尊心，别人不会特别哀求于你，相反，会因之瞧不起你。有怪癖的人要努力改变自己的生活习惯，使自己成为一个受别人欢迎的人。不过要记住，改变性格缺陷不是一朝一夕所能成的，要有一种恒心、一种坚韧不拔的毅力。

3. 要正确地与人相比

自卑心重的人老是用别人的长处和自己的短处比，定会越比越泄气，从而贬低、否定自己。人各有所长，自己不可能事事都强过别人，同样，自己也不会事事不如别人。

4. 增强心理素质

要加强心理素质培养，锻炼自己的心理承受能力，不要因为一次失败而一蹶不振，或因自己某一方面的过失而全盘否定自己。

5. 不要对自己提出过高的要求

要防止和克服自卑感，还要注意不可对自己提出过高的要求，在选择目标时除考虑其价值和自身的愿望外，还要考虑其实现的可能性。如果追求那些不切实际的东西，只会使自己越来越自卑。

有效克服空虚心理

空虚是指百无聊赖、闲散寂寞的消极心态，即人们常说的“没劲”，是心理不充实的表现。空虚心理其实是一种社会病，极为普遍。当社会失去精神支柱或社会价值多元化导致人们无所适从时，或者个人价值被抹杀时，就极易出现这种不良心理。

心理空虚的人不思进取，没有人生的奋斗目标，自然不会有奋斗的乐趣和成功的欢愉。他们无所事事或不愿做事，就会感到生活无聊、心灵空乏虚无、寂寞难忍。空虚者常常寻求刺激，比如抽烟、喝酒、赌博、闹事等，以此来打发时间、摆脱心理寂寞。严重的情况下，空虚者会偷盗、抢劫、奸淫等，走上犯罪道路。

人们通常是因为下述两种情况而空虚。

（1）物质条件优越，没有生活忧虑。此类人习惯了满足与享受，看不到或懒得思考人生的意义所在，没有也不想有积极的生活目标，从而整日安逸奢靡、无所事事、空虚度日。

（2）人生目标不切实际，遭受现实打击。有的人心比天高，目标不切实际却又不屑追求，当目标无法实现时，感觉饱受挫折，心灵便虚无空荡，一蹶不振。

如何矫正空虚心理呢？可以参考以下建议。

1. 社会认知要现实

社会既有积极的方面，又有消极的方面，要看主流发展方向，不能以偏概全，只看到消极面，而不求上进、萎靡不振，要接受现实、正视现实，并改造现实。

2. 要有一定的志向

有志向才会有追求并为之拼搏，才会体验到拼搏的乐趣和成就感，才会珍惜生命。但是要注意志向的现实性：志向太低了无需努力；也不会去努力，志向太

高了难以奋斗，也无从奋斗，到头来仍然是没有努力和奋斗，只能够空虚度日。所以志向一定要与自身的实际能力相符合。

3. 要改变懒散的习惯

因为懒散，不想有所追求，无所事事或不愿做事，就会胡思乱想，寻求消极刺激，自然也会空虚。因此要在生活中消除不切实际的幻想，逐渐养成勤劳的习惯，从劳动中获得乐趣，心灵才会充实而不空虚。

4. 要磨炼意志，提高战胜挫折的心理承受能力以及把握自己命运的能力

“不以物喜，不以己悲”，正确对待失误和挫折，在逆境中锻炼成长。

5. 要培养读书兴趣

读书能使空虚者获得智慧、汲取力量，使空虚的心灵不断得到充实，摆脱狭窄经验的束缚，从而情绪高涨、精神饱满。要多读名人传记，以名人的奋斗史作为人生的楷模，确立“积极有为”的人生态度。

6. 要多与人交往

与人交往，相互启示、相互激励、相互帮助，心灵将受到熏陶和充实。但要注意，交际对象不能也是空虚者，这样的人只能使自己更加空虚，甚至造成严重的后果。

7. 丰富自己的生活

积极参与社会实践，学习琴棋书画，让自己忙碌起来，生活丰富起来，就会找到心灵的寄托和活力的源泉。

如何消除孤僻心理

孤僻心理是指因缺乏与人的交流而产生的孤单、寂寞的情绪体验。孤僻的人一般为内向型性格，主要表现为不愿与他人接触、待人冷漠，对周围的人常有厌烦、鄙视或戒备心理，猜疑心较强，容易神经过敏，办事喜欢独来独往，但也免

不了为孤独、寂寞和空虚所困扰。心理上的孤僻并不等于一个人独处。孤僻的人不管是置身于人群，还是独居一室，都同样孤僻和冷漠。

孤僻会使人产生挫折感、狂躁感，令人心灰意冷，严重的还会厌世轻生。

孤僻心理的产生原因有以下几点：第一，青年期的心理特点，使孤僻心理在青年人中比较多见。青年人正处在生命发展过程中的准成熟状态，世界观和人生观刚开始建立，自认为已经长大成人，常常委屈地感到自己不被理解，有一种莫名其妙的孤独感。第二，缺乏事业心。一个有强烈事业心的人，一般不会孤僻。第三，性格特点。内向型性格的人容易孤僻，因为他们的自我中心观念比较强，内心深处有比较强烈的抗拒感，往往对外界事物和周围人群表现得很淡漠，喜欢把自己封闭在一个狭小的天地里。第四，幼年的创伤经验。父母离婚、父母的粗暴对待、伙伴欺负等不良刺激，使儿童过早地接受了烦恼、忧虑、焦虑不安等不良情绪体验，从而产生消极心境，进而变得畏畏缩缩、自卑冷漠、过分敏感、不相信任何人，最终形成孤僻的性格。第五，交往挫折。有些人缺乏必要的社会交际技能力，在人际交往中遭到拒绝或打击，自尊心受到伤害，便把自己封闭起来。越不与人接触，社会交往能力自然就越得不到锻炼，结果就越孤僻。

如何消除孤僻心理呢？应注意做到以下几点。

1. 完善个性品质

孤寂封闭的性格，是在生活环境中反复强化逐渐形成的。具有自我封闭性格的人，兴趣狭窄、清高孤傲，难以融入集体。要努力克服孤傲的心理、增加心理透明度，以开放的心态主动与人交往，吸纳别人的长处. 享受、体会人际交往的情意和欢乐。

2. 正确评价自己和他人

孤僻者一般不能正确地评价自己，要么总认为自己不如人，怕被别人讥讽、嘲笑、拒绝，从而把自己紧紧地包裹起来，保护着脆弱的自尊心，要么自命不凡，认为别人不配与自己交往。孤僻者需要正确地认识别人和自己，多与别人交流思想、沟通感情，享受朋友间的友谊与温暖。还要正确认识孤僻的危害，敞开闭锁的心扉，追求人生的乐趣、摆脱孤僻的烦扰。

3. 培养健康情趣

健康的生活情趣可以有效消除孤僻心理。利用闲暇潜心钻研一门学问，或学习实用技术，或写写日记、听听音乐、练练书法，或种草养花养宠物，等等，都有利于消除孤僻。

4. 学习交往技巧

看一些交往方面的书籍，学习交往技巧，同时多参加正当、良好的交往活动，在活动中逐步培养自己开朗的性格。要敢于与别人交往，虚心听取别人的意见，同时要有与任何人成为朋友的愿望。这样，在每一次交往中都会有所收获，纠正认识上的偏差，丰富了知识经验、获得了友谊、愉悦了身心，会重塑你在大家心目中的形象。可以从先结交一个性格开朗、志趣高雅的朋友开始，处处跟着他学，并请他多多提携。

5. 树立坚定的事业心和奋斗目标

一个有所爱、有所追求的人，不会孤寂；一个为事业而忙碌的人，也不会孤僻。因此，只要树立了坚定的事业心和奋斗目标，并为之努力拼搏，孤僻自然就会被热情所埋没。

6. 加强交往能力的锻炼

要充分利用一切机会积极锻炼自己，学会同各种各样的人打交道，善于在关键时刻表现自己。遇到聚会、联谊时，要善于寻找时机与周围的人攀谈。

7. 保持松弛

松弛是克服羞怯心理的关键。羞怯的人常常过于关心他人对自己的看法，而常处于紧张状态，此时应尽量用玩笑或幽默来自我解脱。如果你能把注意力集中到你所应注意的人或事上，你就会渐渐忘记自己的不自在。

8. 学会微笑

人际交往的身体语言中，最具魅力的是微笑。微笑是友善的表示、自信的象征。微笑可以使你摆脱窘境，可以缩短你与他人之间的感情距离，可以化解朋友间的误会，同时微笑还可以减少羞怯的感觉。